【美】希尔◎著　王勇◎编译

思考致富

THINK and GROW RICH

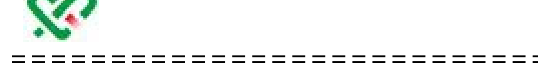
青苹果数据中心出品

目 录

后记

思考致富（经典励志文丛）

（美）希尔　著　王勇　编译



序言

这本书的每一章都会提到赚钱的秘诀，遵循它的指引，已产生出成百上千的巨富，赚得了无数的钱财。许久以来，这些富商巨贾一直是我详尽分析的对象。

50多年前，卡耐基先生最先让我注意到这个致富秘诀。当时我还只不过是个孩子，这位精明干练而慈祥的苏格兰老人却满不在乎地把这个诀窍抛入我的脑海，然后就背靠着座椅，眼中闪烁着快乐的光芒，留神地看我到底有没有足够的智力去领会他所有的含义。

他发现我掌握住了他的观念，就又问我，愿不愿意花上几年或者更多年的时间，让自己成一点气候，再将这则窍门公诸于世，让原本可能终其一生碌碌无为的男男女女皆可因此受惠？我说我愿意。于是，在卡耐基先生的协助下，我一直信守着当时的承诺。

书中的绝妙计策已有上千人屡试不爽，这些人遍及社会的各个阶层。卡耐基先生当初的用意是，对于为他带来巨额财富的这则神奇公式，应该让没有闲暇探究生财之道的人也能唾手可得。他也希望我能在不同行业的男女身上，验证这则公式究竟靠不靠得住。他认为这则公式应该在所有的公立院校

传授。他则表示，如果讲授得宜，这个法则足以引发整个教育体系的彻底改革，大家可因此少花一半的时间在学校的课程上。

原因在于，一手孕育缔造这则传奇故事的人，便是卡耐基先生亲自调教出来的诸多年轻人中的一员，借着这些年轻人的成绩，卡耐基先生证明了这则窍门“对那些已准备就绪的人来说”都会有效。史库韦伯运用了一次这则秘诀，就为自己赚进了大把钞票，并赢得数不完的机会。就只是上一次少说也值6亿美金。

这些事实是每一个认识卡耐基先生的人都耳熟能详的。书中的实例可以让你大略了解到，“只要你知道自己要的是什么”，这本书便可以为你罗列什么。

这个秘诀已传授给上千名男女，正如卡耐基先生所预期的，这些男女将这个原则运用在自身的利害关系上，其中一些人发了财，有些则成功地营造了家庭的欢乐融洽。有位传教士因为运用此秘诀得当，年收入高达7.5万美元，并且有增无减呢！

辛辛那提的一位裁缝师亚瑟·纳斯，把他濒临破产的事业拿来当做“实验用的白鼠”，想看看这个法则灵不灵光，结果他的事业因此而起死回生，并发了大财。虽然亚瑟·纳斯先生已去世，但是这家公

司依旧欣欣向荣。这次的实验简直无可比拟，报纸、杂志争相传诵的溢美之辞，为公司免费打了价值逾百万美元的广告。

这个诀窍也被魏尔得知了。当时他住在德州的达拉斯，而且他万事俱备，只欠东风，于是一口气辞了职，改行学法律。他成功了吗？这个故事本书中就会提到。

我在拉萨尔推广大学当宣传经理时，该校刚草创不久，规模初具，我有幸得以眼见校长查别林善用这个公式，而使该校跻身全美的大型推广院校之列。我所指的这个秘诀，将在书里前前后后提到不下百次。这则公式并没有直截了当的名称，因为不命名似乎比较灵验，那些一切皆已就绪、正在四下摸索的人仍可以俯拾皆得。

所以当初卡耐基先生传授这个概念给我时，也没跟我讲到什么特别的名称，只是悄悄传递了一个概念给我罢了。

如果你已准备好，要把这个公式派上用场，在本书的每一章里，你至少可以找到一次这则窍门。我很希望我能亲自告诉你如何运用这个秘诀，但是你用自己的方法去找答案，受用程度会更大。

如果你曾气馁挫败过，如果你曾竭尽心力熬过困厄，如果你曾很努力却失败了，如果你因病痛导

致行动不便，本书可能正是你遍寻不着的荒漠甘泉。

第一次世界大战期间，威尔逊总统曾大力运用本秘诀。每一位参战的士兵受训时，都接受了不露痕迹、精心包装在训练课程里的这个秘诀，然后才到前线去作战。威尔逊总统告诉我，在筹募作战经费时，这个秘诀也居功甚伟。

这个秘诀的特殊之处是，一旦展现在已得知它、使用它的人身上，他们旋即致富。如果你心存怀疑，每当我提到某些人的名字，你就可以去研究一下这些曾运用此道的人；你可以亲自去查明求证，然后你就会心服口服。

天下是没有不劳而获这回事的！

我提出的这个秘诀，是要付出代价才能取得的，但是它物超所值太多了。对那些不曾刻意去寻求成功诀窍的人来说，花再大代价，也学不来这个窍门。这个公式既不能免费奉送，也不能用金钱买卖，因为这个秘诀分为两个部分。其中一部分，是那些一切就绪的人身上原已具备的。对所有准备就绪的人来说，这则诀窍的效力是不会因人而异的。这个成功法则和教育程度一点关系也没有。早在我呱呱坠地之前许久，爱迪生即已坐视这个成功要诀，并且加以发扬光大，使自己成为世界首屈一指

的发明大师，而他只上过3个月的学校。

爱迪生的事业伙伴艾德温·巴纳斯也颇晓此道。虽然他当时的年收入仅有1.2万美元，他仍迅速累积了一大笔财富，而且以壮年之姿功成身退，隐身于繁忙的幕前作业之后。你将会在第一章开头就读到他的传奇。你一定会发现，成功并非遥不可及，你仍然可以成为自己所向往的人物，名和利、幸福和认同一切近在眼前，只要心态正确，下定决心的人都可以得享这个福分。

我是怎么跟这些福分结缘的？你还没读完这本书就可能找到答案了；也可能才读了开宗明义的第一章，你就已恍然大悟；也可能读完最后一页，你才开窍。

我应卡耐基先生的请求，在这二十年研究工作期间，分析过不下数百位士绅名媛，他们多半承认，巨额的财富皆是借助卡耐基的秘诀才得以累聚，其中有：

亨利·福特（美国汽车大亨）

詹姆士·希尔（美国铁路巨子）

乔治·伊士曼（彩色冲印专家、美国实业家及慈善家）

约翰·洛克菲勒（美国石油大王）

托马斯·爱迪生（美国发明家）

伍德罗·威尔逊（美国第28任总统）

西奥多·罗斯福（美国总统）

詹宁士·柏班克（美国参议员及园艺家）

威廉·柏莱思（美国政治家及律师，曾三度为美国总统候选人）

亚历山大·贝尔傅士（电话发明者）

威尔伯·莱特（飞机发明者）

这些人名代表的只不过是一小部分，足以证明知晓卡耐基法则的知名人士岂只数百，他们在理财方面和其他方面的成就，皆因了解并且运用了卡耐基法则而获致，并随即攀上人生的高峰。时至今日，我也还没见过有谁灵活机动并运用了该秘诀之后，还没有在自己选定的行业里大放异彩的。我也从未目睹有哪一个人，能够在这些条件尚未完全具备的情形下，累积到什么财富，或是能自己鹤立鸡群的。由这两个事实证明了，这则要诀法门比一般人所受的任何教育都来得重要，这个秘诀高招是任何一位想下定决心的人都不可或缺的认知。教育究竟是什么？这个问题我会详细解答。

第一章 心想才能事成

一 你只需要一个好点子

你只需要一个好主意就能成功。本书描述的原理、法则就包含了各式各样帮你想出好点子的方案。

在进一步论及这些原理、法则之前，我相信你有权利接受这个重要的暗示：

一旦财富降临，钞票便如雪片般飞来，一时之间堆积如山，让人猜不透；当一穷二白的时候，这些钞票都躲到哪里去了？

这句话有些骇人听闻，但我们如果讨论一下大家常说的这句话——“有钱人通常都经历过长期的艰苦奋斗”，就更觉得这句话不是骇人听闻了。

开始思考致富之道时，你会观察到，财富的开端，是一种目标坚定的心智状态，辛勤刻苦反倒是其次的因素。想要致富，必须先得有心致力于达成这种目标的心智状态。我就花了25年做研究，因为我也想知道富人如何致富。

一旦你已掌握到这种哲学的原理、法则，也开始奉行调教你运用这些原理、法则的指南，就要好好地仔细留意，你的财务状态正在蒸蒸日上，你所碰到的一切事物都会点石成金，化为助你一臂之力

的资产。不可能吗？一点儿也不夸张。

人类的通病，就是一般人对“不可能”一词的习以为常。所有行不通的法则大家都耳熟能详。所有做不来的事，也是无人不知、无人不晓。这本书则是为那些寻找致富之道的人而写的，也是为那些愿意孤注一掷、投入这些法则的人而写的。

成功只降临在那些自我感觉会成功的人的身上。

失败则降临在满不在乎、任由自己自我感觉会失败的人的身上。

本书的目标就是要帮助那些想把自己的失败自觉转变为成功自觉的人。

很多人都有的另一项弱点，就是以自己的成见来测度一切人、事、物。这本书的读者当中，仍有一些会坚信他们无法思考致富，因为他们的思考习惯已沉浸在贫穷、缺乏、失败和不如意之中，而无法自拔。

这些不幸的人令我回想起一位杰出的中国人，他来美国受美式教育，上的是芝加哥大学。有一天，哈佛校长在校园里碰到这个年轻的东方人，停下来和他聊了一下，问他美国人最令人印象深刻的特征是什么。

“那还用说！”那个学生叹道，“你们的眼睛

好奇怪，都斜斜地吊起来！”我们不正是这么说中国人的吗？

我们向来都拒绝接受自己所不了解的事物。我们以为自己立下的规矩，就是最妥切的尺度。别人的眼睛当然是“斜斜吊起来”的，因为别人的眼睛长得跟我们不一样。

二 “流浪汉”走近发明家

心想才能事成，这是至理名言。当这种强烈的思想意识产生于脑海中，并结合希望、毅力、信心及达到目标的强烈的欲望时，它的力量是强大无比的。

埃德温·巴恩斯一直梦想着到爱迪生的实验室工作，并且能成为爱迪生的事业伙伴。但他最初是以一个流浪汉的身份站在发明家爱迪生的面前，并被获准留在爱迪生的办公室工作的。爱迪生说：“他站在我面前，和一个普通的流浪汉没有什么不同，但是他的脸上透出一种神情，让人觉得他有一种追求目标的执著。从多年和人交往的经验我知道，如果一个人真正想得到一样东西，愿意用整个未来做赌注，那么他一定会得到。我给了他这个机会，因为我看出，他已经下定决心，不达目的绝不放弃。”由这段话可见，他能在爱迪生的办公室开始自己的事业，绝对不是因为年轻人引人的外表，因

为外表恰恰是他的弱势，他成功的关键是他的意念。

事后证明，爱迪生与他初次见面时的看法一点也没有错。虽然薪水十分微薄，而且几个月过去了，巴恩斯依然只是在从事简单的工作，对于他的梦想来说，实在是相差太远了。但他并没有丝毫退意，相反，他做爱迪生事业伙伴的欲望正在日益强烈。

心理学家说："如果一个人真正想做一件事，那他一定会成功。"埃德温·巴恩斯正是如此，他已经准备好了做爱迪生的事业伙伴，而且他有着誓不罢休的决心。他没有对自己说：干这个没意思，不如换个推销员的工作。而是恰恰相反，他对自己说：我来这儿，就是要成为爱迪生的事业伙伴。我一定会实现这个愿望，即使用我的一生来追求，我也心甘情愿。事实上，他做到了。

是的，如果一个人确立了明确的目标，而且矢志不渝地追求，就能够创造全新的人生。

有可能，年轻气盛的埃德温·巴恩斯当时并没有意识到这一点，但是他已经用自己坚定的决心和执著的毅力，排除了障碍，创造了难得的机会。

如果你拥有自己的梦想，找到了属于自己的那份财富，那么就坚定地向着梦想出发，不要怕别人

嘲笑你为“梦想家”。要想在这个变幻无穷的世界中成为胜利者，就要拥有独特的思想，学会开拓创新。只有拥有了自己独特的梦想，才能够沿着思路开创一条崭新的道路，才能挖掘出生命的希望。让我们展示自己的才能，让我们的梦想起飞！

三　抓住机会，财富才会来临

记住巴恩斯最大的财富：无形的意念能够带来物质上的回报。

当机会来临的时候，埃德温·巴恩斯并没有在心中认定这是他不容错过的机会，但是他借着梦想的伟大力量，勇敢地跨了出去，抓住了爱迪生发明的“爱迪生口授机”的机会。

当时，“爱迪生口授机”是爱迪生刚刚完善的一项新发明的办公室设备，爱迪生的推销员对这项新发明不是很感兴趣，他们觉得这项新发明的市场销路不容易打开，也许要费很大力气才能售出第一台。爱迪生有些失望，巴恩斯就在这个时候站了出来，他认为这是自己的一次大好机会。他告诉爱迪生自己很感兴趣，并且向爱迪生提出了自己的销售计划，因此立刻得到了爱迪生的赞同，最后凭着自己的意念，果然卖出了“爱迪生口授机”，得到了爱迪生的信任。爱迪生和他签订了合作合同，巴恩斯终于成为了伟大发明家爱迪生的事业合作伙伴，

他的梦想成真了。

他获得了一大笔金钱，但这并不是成功的最大收获，最关键的是知道了自己想得到什么就要不达目的绝不罢休地去争取，终有一天，梦想会变为现实的。巴恩斯所获得的这笔知识财富，远远胜过金钱的财富，他懂得了“思考致富”的基础，这将是他一生的财富。

当然，巴恩斯最初的梦想对他究竟值多少钱，我们不得而知。但是无论是多少的金钱，与他获得的更加了不起的知识财富相比，金钱数额都已经不再重要了。记住巴恩斯最大的财富：无形的意念能够带来物质上的回报。

四　距离黄金三尺

失败是个骗子，它对人尖刻而狡猾，喜欢当胜利近在咫尺时将人绊倒。成功人士的成功在于，面临失败的时候，他们能再坚持迈出一步。

达比的叔叔，在淘金热时也曾经非常热衷于此，因此他也怀着发财的梦想到西部去淘金。但是，他不知道，来自大脑的黄金要比来自矿藏的黄金多得多。他圈出了一块地，拿起锄头和铁铲就埋头挖掘起了梦中的黄金。

辛苦了几个星期后，他终于看到了闪闪发光的

矿石。但是没有器械把这些矿石运出地面，这样他就只好悄悄地把矿藏掩盖起来，然后顺路回到马里兰州的威廉斯堡。他把这个重大的发现告诉了亲友和一些邻居。他们凑足了钱，买了器械运到西部。达比和叔叔则回到矿区继续挖矿。

第一车矿石运到冶炼厂冶炼出来后，证明了他们找到的是科罗拉多最丰富的矿藏之一。如果能再挖上几车矿石，就可以偿还所有欠下的债务了，然后，就是滚滚而来的大笔财富了。

但是正当矿井越来越深，达比和叔叔的希望也越来越大的时候，金矿居然不见了！聚宝盆不存在了，他们所有的希望变成了泡影！他们拼命地挖，然而天不遂人心，金矿再也没有出现。

最后，他们还是失望地放弃了。

他们把器械以几百美元的低价卖给一个旧货商，然后乘火车回了家。那个旧货商找来了一个采掘工程师察看矿区，然后进行了仔细的估算。采掘工程师认为矿主没有采掘成功的主要原因是他们不懂“断层线”。他估算：再挖3英尺，达比和叔叔就能重新找到金矿！！金矿就在三英尺之下！然而达比和叔叔已经选择了放弃，后悔已经来不及了。

而那位旧货商却从达比和叔叔挖出来的矿藏上赚了数百万美元，因为他懂得在放弃之前先咨询一

下专家的意见。

很多年以后，当达比发现欲望可以变成黄金的时候，终于赚到了几倍的收益。这是他在推销寿险时发现的。

那个时候，达比时刻记着：自己在距离黄金只有3英尺的地方停止了努力，才失去了本该属于自己的巨额财富。他每次出门时都对自己说：“因为我们没能坚持到底，在距离黄金只有3英尺的地方停止了努力，所以才失去了大笔财富，所以我在推销保险时即使遭到拒绝，也决不能轻易放弃！”这个教训让他在以后的事业中大大受益。达比后来成了少数几个每年能卖出超过百万美元寿险的人。

所以，要知道任何人在取得成功之前，必然要遇到很多暂时的挫折，甚至失败。如果一个人遇到了失败，最容易也最顺理成章的做法就是放弃——这正是大多数人的选择。

然而，看了达比的致富之路，你应该明白这样一条欲望变黄金的原则了：失败是个骗子，它对人尖刻而狡猾，喜欢当胜利近在咫尺时将人绊倒。成功人士的成功在于，面临失败的时候，他们能再坚持迈出一步。

五　坚持5角钱的教训

成功只会降临在有着成功意识的人身上。

失败钟情于那些放任自己而产生失败意识的人。

一天下午，达比在一座老式磨房里帮叔叔磨面。叔叔经营的大农场上住着很多租田的黑人农民。这个时候，一个黑人农民的女儿轻轻地推开门，站在门边。叔叔抬起头，看了看这个小女孩，然后冲着她大喊："你来干什么？"

女孩小心翼翼地回答说："妈妈说她要五毛钱。"

"我不会给你的，"叔叔对她说，"你回家去吧。"

"好的，先生。"女孩回答了，但是她却一直站在门口，没有动一下。

叔叔丝毫没有注意到那个孩子，只是埋头干自己手中的活。当他再一次抬起头来，发现那个孩子还站在那儿时，忍不住冲她吼道："我不是让你快点回家吗？快点回去，再不走我可要拿鞭子抽你了！"

女孩子还是怯生生地回答说："好的，先生。"可是她还是站在那儿，一动不动。

叔叔满脸怒气地放下手中正拿来磨面的粮食，拿起一根木棍，朝女孩子大步走去。

达比眼看着小女孩就要挨打了，不禁屏住了呼吸，因为他十分了解叔叔暴躁的脾气。可是他万万没有想到的是，当叔叔走到小女孩跟前时，女孩子突然向前跨出了一步，大声对着叔叔的眼睛说：“我妈妈一定要5毛钱！”

叔叔顿住了，打量了这个小女孩一会儿，竟然慢慢地放下棍子，把手伸进口袋里，摸出了5毛钱，给了她。

孩子慢慢退到了门口，但她还是目不转睛地盯着那个刚才被她的执著和勇气征服的人。她走了以后，叔叔一直对着窗外静静地坐着，也许，他是在怀着敬畏的心情想刚刚发生的事吧。

达比也在思考着。这一次，是他有生以来第一次看到一个黑人小姑娘竟然能如此执著、勇敢地征服一个成年火暴的白人。她是怎么样征服他的呢？又是什么使他消除了怒火？这个孩子发挥了什么神奇的力量，控制了当时几乎是对她完全不利的局面？一个个问题在他的脑海闪过，但是一直到很多年以后，当他向我讲述这个故事时，才找到了其中的答案。很巧合的是，我听达比讲这个故事正是在这个老磨房里——这个达比的叔叔被挫败的地方。

达比问我：“你明白这是怎么回事吗？那个孩子用怎样神奇的力量，如此彻底地打败了我叔

叔？”

我把这个问题的答案写进了这本书里。答案非常详细，而且可以让每个人都能理解、运用那个孩子在无意中得到的力量。

只要留心观察的话，你很快就能发现帮助那个孩子获得成功的神奇力量。在下面一章里，你会认识到这种力量。在阅读这本书的时候，也许你会突然认识到，并且能熟练驾驭这种本领。它的出现方式可能只是一个想法、一个计划、一个目的。再说一遍，它也许会使你想起过去曾经遭遇过的挫折和失败，从而悟出一个教训，再从失败的阴影里走出来，找回曾经损失的一切。

达比还不无感叹地说，自己做寿险推销员30年，之所以能成功，除了吸取自己挖金矿失败的教训外，在很大程度上归功于从那个女孩子身上学到的经验。

达比先生说：“每次当客户想要拒绝我的时候，我都好像看到那个女孩子站在那间老磨房里，大眼睛里闪着不屈不挠的光芒。我就对自己这样说：‘我一定要卖出这份保险。’而且事实就是这样，我卖出的很多保险，都是在客户说‘不’以后才成功的。”

同时，他还回忆起自己开采金矿时功亏一篑的

错误。他说：“那次经历是塞翁失马。它告诉我，不管做成一件事有多困难，都要不懈地坚持下去。只要真正懂得了这个道理，就没有完不成事情的道理。”

读者中会有一大部分是推销员，我想对他们说，正是这两次经历，达比才能每年卖出100多万美元的寿险。

也许达比的经历是很普通的，很多人都会有类似的经历，但是很多人就是因为没有发现其中蕴涵着创造财富的妙招，所以才没有像达比那样获得巨大的财富。对于达比来说，这两次经历和生命本身一样重要。他从中吸取了教训，并且在以后的人生里获得了巨大的成功。

人性的一个主要弱点，就是经常说“不可能”这三个字。你们要记住：

成功只会降临在有着成功意识的人身上。

失败钟情于那些放任自己而产生失败意识的人。

六　我将获得我想要的

亨利·福特成功了，是因为他懂得致富的原则之一：明白自己需要什么。在阅读这本书的时候，你一定要牢记这个故事，找出用来描述福特获得巨大成功的词句，那样你一定能领会福特致富的具体原

则。而你，也同样能取得和他一样的成就——无论你在什么岗位上。

亨利·福特决定制造著名的V-8汽车的时候，他打算造一台内置8个汽缸的引擎，并且让工程师进行设计。然而，设计图绘制出来后，工程师们认为不可能在一个引擎内放置8个汽缸。

但是福特坚持说："无论怎么样，办法是一定能想出来的。"

工程师们回答说："但你应该明白，这是不可能的事。"

但福特凭着自己的信念，命令他们说："尽管按我说的去做吧，无论花上多少时间，一定要做出来。"

工程师们开始工作了。对于他们来说，如果他们还不想丢掉福特公司工作的话，就只能按照福特的要求去做。6个月后，工作没有任何进展。又是6个月过去了，一点希望的苗头也没有出现。工程师们对所能想到的每一种方案都进行了尝试，但是依然不行，毋庸置疑：不可能！

年底的时候，福特来检查工作，他们还是实事求是地向他汇报：没有办法完成他的命令。

"接着努力，"福特说，"我想要这样的引

擎，我一定要看到它出现在我的面前。”

他们只好继续研究，但是谁也没有料到的是，奇迹居然在不久后发生了。福特的决心终于成功了！虽然这个故事我讲述的并不详细，但是其中的精髓已经呈现出来了，我想每一个在思考致富的人，都可以从这个故事里找到福特成为百万富翁的奥秘。

亨利·福特成功了，是因为他懂得致富的原则之一：明白自己需要什么。在阅读这本书的时候，你一定要牢记这个故事，找出用来描述福特获得巨大成功的词句，那样你一定能领会福特致富的具体原则。而你，也同样能取得和他一样的成就——无论你在什么岗位上。

七　改变命运的原则

只要你认真地去做，你会发现，其实要做到这一点并不难，相反，它轻而易举。

在阅读这本书的时候，你一定要拥有虚心好学的良好心态，而且还要记住，本书所阐述的原则并不是某一个人的发现，而是很多人的经验体会，你也同样可以让这些原则成为你致富的法宝。

而且只要你认真去做，你会发现，其实要做到这一点并不难，相反，它轻而易举。

几年前，我在爱西弗吉尼亚塞勒姆市塞勒姆大学的毕业典礼上讲话时，着重强调了这个原则的重要性（在下一章中将着重阐述这个原则）。那时候，即将毕业的一个同学下定决心要运用这个原则，并且让它成为自己人生哲学中的一个重要组成部分。后来这个年轻人成了国会议员——成为了富兰克林·罗斯福政府中的重要人物。后来他给我写过一封信，详细地述说了他对下一章我所要讲的原则的想法。

我把信附在下面，以引起下一章。

亲爱的拿破仑：

担任国会议员的工作让我幸运地发现了许多普通人存在的问题，所以我给您写信提出一点建议，希望能帮助一些需要帮助的人们。

1922年，您在塞勒姆大学的毕业典礼上发表过演讲，那时我是个毕业生。在您的演讲里，您将一个重要的思想带给了我，正是这种思想，使我有机会走进国会，为国民服务，而且我能肯定的是，如果我将来还能取得什么大的成就，这个思想带给我的巨大功劳是不可否认的。

想起过去的日子，仿佛依然是在昨天。您为我们生动地讲述亨利·福特的故事，虽然他没有受过正规的教育，他也没有有钱、有权势的朋友，可是他依然靠着自己的不懈努力，把事业做到了成功的巅峰。您的演讲还没有结束，我就已经下定了闯出一片自己的天地的决心，即使要面对无数的艰难险阻，即使目标似乎渺茫，我都会坚持到底。

每年，都有成千上万的年轻人离开学校，开始自己的事

业。就像我曾经从您那儿得到了巨大的帮助一样，他们也同样希望得到一些有用的帮助。当他们初次面对社会的时候，他们可能会茫无头绪，不知道下一步该怎么走，不知道自己能做什么，也不知道怎么来实现自己的梦想，更不知道自己曾经的梦想能不能实现。这些问题的答案您可以蛮有把握地告诉他们，因为您已经帮助不计其数的年轻人解决了这些问题。

今天的美国，已经有数不清的人想知道怎么样才能把心中的想法变成手中的金钱，而且这些人中的大部分往往是空手起家，没有一点经济基础。我想毫不夸张地说，如果有人能给他们带来巨大的帮助，那么那个人就一定是您。

如果您会把这本书出版的话，我非常希望能在出版后得到一本由您亲手签名的书。

此致

诚挚的祝福

詹宁斯·伦道夫

事隔35年，也就在那次演讲的35年以后，即1957年，我再次带着愉快的心情来到了塞勒姆大学，在又一届学生的毕业典礼上致辞。那一次，我非常荣幸地被授予荣誉文学博士的学位。

自从1922年的演讲后，我一直关注着詹宁斯·伦道夫，亲眼目睹他成长为一名国内一流的航空公司的高级经理人，一位极具鼓舞力的伟大演说家和来自弗吉尼亚州的国会议员。

第二章　渴望——所有成就的起点

一　燃烧的欲望

熊熊大火能够烧毁一切，同样，燃烧的欲望也能够令你拥有一切。

一百多年前，芝加哥斯泰特大街上发生了一场特大火灾，这场火灾正好发生在这条街的繁荣商业区，许多曾经生意兴隆的商铺都被大火吞没了。

大火发生后的第二天早晨，一群商人站在斯泰特大街上，望着依然冒着烟的灰烬，那里是他们原来的店铺，那正冒着烟的废墟似乎就是自己店铺的一角，他们无不伤心沮丧。然后，他们聚在一起开会，商量重建店铺的事：一种办法是在此地重新建立店铺；另一种办法是离开这里，离开芝加哥，到国内其他一个更有前途的地方去另辟道路。他们几乎都决定离开芝加哥，不愿再面对这块旧地，但只有一个人执意留下来。

决定留下来重建的那个商人指着自己店铺的遗址说："先生们，我要在这个地方建立世界上最大的店铺，不管再发生多少次火灾，也不能动摇我的决心。"

马歇尔·菲尔德就是那个留下来的商人。他的店铺果真开了，而且经过100多年，他的店铺至今依

然立在那儿，它像一座纪念碑，也象征着一种心态——那就是燃烧的欲望。对于他来说，最简单的选择就是同其他商人一样，离开这片火灾的废墟，这是最省心省力的办法。而留下来就意味着要面对艰难的处境，在其他商人朋友眼中，未来是渺茫的、暗淡的，所以其他伙伴们选择了更容易走的道路。马歇尔·菲尔德显然也很清楚留下来将面对的境况，将要承担的压力，但是他依然下定决心留下来，这是由于内心对成功的强烈的欲望，无论如何，他就是想在这儿建起兴隆的店铺，最终他成功了。

每个人都对金钱感兴趣，尤其是到了一定年龄，经历了一些世事后，更希望拥有巨大的财富。但是，仅仅是愿望或希望，并不能带来一分钱。但是如果有一种欲望，并把对财富的欲望变成一种执著的追求，然后制定取得财富的明确的方法和途径，并以坚定成功的信念与毅力做后盾，不懈地努力，就一定能够成功。

很久以前，一位伟大的战士做出了一个决策，而这个决策使他们取得了整个战事的伟大成功。他要指挥自己的军队与敌人作战，但是敌人的人数远远超过了他们的人数。他决定让士兵上船，驶入敌人的国家，然后下船，卸下装备，把来时乘坐的船只全部烧毁。

在战役打响之前，他郑重地对他的士兵说：“你们都已经看到了，所有的船只都已经烧毁了。如果我们失败，也不可能活着离开这片土地！如今，我们已经没有退路可言——除了胜利，就是灭亡！”

结果你当然可以猜到：他们胜利了！

只要每个寻求成功的人都能甘愿破釜沉舟，切断退路，保持一种强烈的取胜心态，成功就一定会到来。

二　使渴望变成财富的六个步骤

我是自己命运的主宰者，是自己灵魂的统帅。只要你有心去获得成功，成功离你并不遥远。

亨利曾写下“我是自己命运的主宰者，是自己灵魂的统帅”，告诉我们，每一个人都是自己命运的主宰者，是自己灵魂的统帅，认为我们有能力控制自己的思想。

他也在告诉我们，在积累大笔财富之前，必须用获取财富的强烈欲望磁化我们的头脑，必须“用金钱意识”灌输自己的思想，直至对金钱的欲望驱使我们制定出取得金钱的明确计划。

接下来，就要思考如何使追求财富的欲望变成金钱，在此，提出实际可行的六步曲：

第一步，在头脑中设想一下自己想要拥有多少金钱，光对自己说“我想得到好多好多的钱”是不够的，要知道自己到底想要多少钱，规定出一个准确的数值，这种确定性是有其心理学的依据的。

第二步，估计一下自己究竟能够付出多大的努力，用以换来想得到的财富。

第三步，确定得到梦想的金钱的期限，也就是想要得到的那笔金钱总额变为已有的那一天。

第四步，制定一个获取金钱即梦想成真的明确计划，然后不管是否准备充足，马上付诸于实际行动。

第五步，总结一下，将上述内容列一份具体、清晰的清单，清单内容应包括想到的金钱的数额、得到金钱的最后期限、所需要付出的代价及具体的计划、方法。

第六步，将上述所列好的清单多做几份，分别放于自己床前、办公桌等容易看到的地方，时刻提醒自己。并且每天认真读两遍。早晨起来读一遍，告诉自己，我一定能得到梦想中的收获，坚信自己肯定能成功；晚上睡觉前再读一遍，想着自己不久的将来就会拥有这笔财富，似乎已经在眼前了。

以上六步曲，是你实现愿望应遵守的，也是十分重要的。也许你会说，第六步有些荒唐，实际这

一步是至关重要的。没有钱，却总幻想着这么多

钱，那么这种想得到钱的欲望就成为你内心深处的梦想，你会更努力地去拥有这一切。因此你会感觉到你必须实现梦想，这样会激励你更加努力地拼搏，你相信你一定会得到你想要的，如此，你会能够更快地实现愿望，将欲望真正变为金钱。

三　欲望可以创造奇迹

我相信信心支持下的欲望的力量，因为我见过造物主让我的儿子生活在一个没有耳朵的世界里，却仍赐予他正常、快乐和成功的生活。

我的儿子出生时没有耳朵，医生坦言，这个孩子也许一生聋哑。但是我没有办法接受这个残酷的事实，在我的意识里，儿子将来会听见，也会说话。我想起了爱迪生不朽的话语：“事物的发展会告诉我们真理，我们只须遵循它。它会给我们每个人以指示，只要悉心聆听，就会得到真谛。”什么是真谛呢？欲望！

我要在儿子没有耳朵的情况下，想方设法把寻求方法和途径的强烈欲望传达到他的大脑。每天，我都在心里重温自己许下的诺言，一定不让儿子做个聋哑人。

儿子稍微大了一些后，我们欣喜地发现，他竟

然有微弱的听力，虽然到了该说话的年龄他还是没有说话的迹象，但这已经给了我巨大的希望。我们买了一部留声机，没想到儿子第一次听到音乐便入了迷，而且立即把留声机据为己有，而且还发现他一直用牙齿咬住留声机的一边。直到好几年以后，我们才知道这是怎么回事，因为我们当时从未听说过“骨骼传导声音”的理论。

后来，我们确切知道他能听到我的声音以后，我尽力编一些新鲜的、有戏剧性色彩的故事给他听，尽力让他学会思考，努力去听，练习说话。我给儿子灌输了这样一个观念：他拥有一个哥哥难以超越的优势——人们一定会更加关照他。

在他快7岁那年，我们对他心灵的教化终于得到了第一次成果。几个月来，他一直央求他妈妈允许他出去卖报，但他妈妈一直没有同意。最终，在一天下午，他偷偷从厨房的窗户爬出去，向附近的鞋店借了6分钱作为本钱，开始卖报纸，晚上回到家，虽然累得够戗。但他非常有成就——赚来了人生中第一笔财富—— 4毛2分钱。从此，他对自己的能力也增添了几分信心，我也明白了，我的儿子拥有足智多谋的品质，而这将伴随他的一生。

这个耳聋的孩子在听不见老师讲课的情况下（除非近距离大声说话）念完了小学、中学、大

学。他没有上过聋哑学校，我们也不想让他学手语，我们只想让他过正常人的生活，和正常的孩子交往。上高中的时候，他曾经试过用助听器，但遗憾的是对他来说没有什么用。大学毕业前的最后一个星期，发生了一件可以说大大地影响了他的人生的一件事：别人送了他一个助听器。基于以前的失败，对于这次试用他也并不热衷，然而当他漫不经心地戴上时，奇迹却出现了！他一生渴望的正常听觉成了现实！他生平第一次听见了，而且和正常人一样清楚！

这个助听器给他带来的全新世界让他欣喜若狂，他满怀激情地给制造商写了一封信，仔细描述了自己的体验。也许是他的信打动了制造商，他们邀请他到了纽约。而这时，他产生了一种冲动，正是这种冲动给了他双重的回报！他想把自己的全新感受告诉千千万万还在无声世界里徜徉的聋人。他进行了一个月的仔细研究，分析了助听器工厂的营销制度，着手制定了一个两年计划。当他把计划提交给这家公司的时候，立刻获得了一个可以实现抱负的职位。

我相信，如果不是我和他的母亲殚精竭虑地塑造他的内心世界，布莱尔一生将又聋又哑。

当我在他的心中深植想听、想说的欲望，而且

渴望活得像正常人一样时，那股冲动带来了某种奇妙的影响，促使上帝为他筑起一座桥，跨越了他的心灵和外界之间的沉寂鸿沟。

四　让梦想起飞

要知道自己想要什么，以及得到它的炽热欲望。

只有拥有伟大的梦想，才能够将梦想变为伟大的成功。

在上面几节里，我反复述说了一个原则，那就是明确的目的，也就是要知道自己想要什么，以及得到它的炽热欲望。

我们在渴望积累财富前，首先应该记住，这个世界上的真正的领导者就是这样一些人：他们能够发现尚未出现的机会中蕴藏着的无限的力量，并能把这些力量运用到实践当中，或者说是把这些力量转化成了新的思想、新的行为方式、新的领导者、新的发明、新的教学方法、新的营销方法、新的书籍、新的文学、新的电视特色以及新的电影创意，最后又能将这些发现转化为实物：摩天大厦、城市、工厂、机场、汽车，并给人们提供方便，最终使人们的生活更加方便、幸福、美满。

如果你已经打算好要得到一笔财富，就不要受

任何人的影响，不要怕别人嘲笑你为“梦想家”。

要想在这个变幻无穷的世界中成为胜利者，就要拥有自己独特的思想，学会开拓创新。只有拥有了自己独特的梦想，才能沿着思路开创一条崭新的道路，才能挖掘出生命的希望。让我们展示自己的才能，让我们的梦想起飞！

如果你认为想做的事是正确的，但又深信不疑，那么你就不要顾忌什么，尽管放大胆子去做。在你做的过程中，也许会遇到许多反对的意见，甚至会遭到旁人的冷嘲热讽，你不要在乎这些，因为成功是在失败中成长起来的，他们不知道你已播种了成功的种子，成功已经孕育在你的过程中了。

“想成为什么人”和“想做成什么事”的强烈欲望，是梦想家起飞的基点。梦想不会来自冷漠麻木、游手好闲、不思进取。而且，我们应该深知：那些成功的人并不总是顺顺利利。一旦遇到困难，那就有两种选择：放弃或继续，踏踏实实的梦想家是决不轻言放弃的。

爱迪生梦想制造一种用电作为能源和控制的灯，然后他付诸于行动，经过一万多次的失败后，他终于发明了梦寐以求的电灯。

惠兰梦想开烟草连锁店，经过努力，今天，联合烟草连锁店已经遍布美国的大街小巷。

怀特兄弟梦想人类可以像鸟一样在天空中飞行，他们发明了第一架载人在空中穿越的飞机。

只有拥有伟大的梦想，才能够将梦想变为伟大的成功。

记住，制定远大的人生目标，追求生活的富裕舒适，并不会比接受不幸和贫穷更加困难。一位伟大的诗人曾经在自己的诗句中写下了这个永恒不变的真理：

我向生活索要一个铜板，
生活却极不情愿给我，
无论我在黑夜里如何乞求，
依然对着微薄的收入无奈。

生活就像一个雇主，
它会按照你的要求给予，
而且当你一旦给自己定了薪酬，
就必须把工作扛起。

我的追求不高，
却惊异地知道，
原来我的要求，
生活都会慷慨地给予。

第三章　信心——具体描摹并且信以为真

一　信心的威力

只要有信心，你就能移动一座山。只要相信你能够拥有财富，你就一定会拥有财富。

信心，是相信自己的愿望或预料一定能够实现的心理。

信心，是心志的催化剂。当信心与思想结合时，潜意识中的心灵便立即接受到震波，然后将这些震波转化为精神的对等物，再将精神的对等物转成“无穷的智慧”。

信心可以使思想充满力量，你可以在强有力的自信的驱策下，把自己提升到无限的高峰。

人人都想成功，人人都要致富。每一个人都想要获得一些美好的事物。没有人喜欢巴结别人，过平庸的生活，也没有人喜欢自己被迫进入某种境况。

最实用的成功经验，可以在《圣经》的章节中找到，那就是“坚定不移的信心可以移山”。可是真正相信自己能够移山的人并不多。因此，实际上做到“移山”的人更是不多见。

也许有很多人听到过这样的话：“光是像阿里巴巴那样喊：‘芝麻开门’就想真的把山移开，那是根本不可能的。”说这样话的人把“信心”和“希望”等同在一起了。不错，你用“希望”无法移动一座山，靠“希望”不能够实现你的目标。

但是我告诉你们：只要有信心，你就能移动一座山。只要相信你能够拥有财富，你就一定会拥有财富。

那么，到底什么是信心呢？

“信心是心灵的第一号化学家。当信心结合在思想中，潜意识就会立刻拾起这种震撼，把它转变成相等的精神力量，转送到无限智慧的领域里……促成致富思想的物质化。信心、爱和性欲是人类主要积极情绪中最具有威力的，当这三种情绪混合在一起之后，它们会使你的潜在意识更快地发挥极大的力量。”

“有方向感的信心，令我们的每一个意念都充满力量。当你有强大的自信心去推动你的创富巨轮时，你可以平步青云，无止境地登上成功的道路。”

信心是成功的秘诀。“我成功，是因为我志在成功。”如果没有这个目标，没有毅然的决心与信

心，当然成功也就与你无缘了。

信心不仅能使一个白手起家的人成为巨富，也可以使一个演员在风云变化的政坛上大获成功，美国第四十届总统——罗纳德·里根就是有幸掌握了这个诀窍的人物。

里根是个演员，却立志要当总统。

从22岁到54岁，罗纳德·里根从电台体育播音员到好莱坞电影明星，整个青年到中年都陷在文艺圈内，对于从政完全陌生，更没有什么经验可谈。这一现实几乎成为里根涉足政坛的拦路虎。然而，当机会来临，共和党内的保守派和一些富豪们极力怂恿他竞选加州州长时，里根毅然决定放弃大半辈子赖以为生的影视职业，开辟人生的新领域。

当然，信心毕竟只是一种自我激励的精神力量，若离开了自己所具有的条件，信心就失去了依托，难以变希望为现实。大凡想有所作为的人，都须脚踏实地，从自己的脚下踏出一条远行的路来。正如里根，他要改变自己的生活道路并非突发奇想，而是与他的知识、能力、经历、胆识分不开的。有两件事树立了里根角逐政界的信心。

一是他受聘为通用电器公司的电视节目主持人。为办好这个遍布全美的大型联合企业的电视节目，通过电视宣传改变工作人员生产情绪普遍低落

的情况，里根不得不用心良苦，花大量时间巡回在各个分厂，同工人和管理人员广泛接触。这使得他有大量机会认识社会各界人士，全面了解社会的政治、经济情况。人们什么话都对他说，从工厂生产、社会福利到政府与企业的关系、税收政策等等。

里根把这些话题吸收消化后，通过节目主持人的身份反映出来。立刻引起了强烈的共鸣。为此，该公司的一位董事长曾意味深长地对里根说：“认真总结一下这方面的经验教训，为自己立下几条哲理，然后身体力行地去做，将来必有收获。”这番话无疑为里根产生弃影从政的信心埋下了种子。

另一件事发生在他加入共和党之后。为帮助保守派头目竞选议员，募集资金，他利用演员身份在电视上发表了一篇题为“可供选择的时代”的演讲。因其出色的表演才能，他大获成功，演说后立即募集到一百万美元，以后又陆续收到不少捐款，总数达六百万美元。《纽约时报》称之为美国竞选史上筹款最多的一篇演讲。里根一夜之间成为美国共和党保守派心目中的代言人，引起了操纵政坛的幕后人的注意。

这时候传来令人振奋的消息，里根在好莱坞的好友乔治·墨非——这个地道的电影明星，与担任过

约翰逊和肯尼迪总统新闻秘书的老牌政治家塞林格竞选加州议员。在政治实力悬殊极大的情况下，乔治·墨非凭着38年的舞台经验，唤起了早已熟悉他形象的老观众们的巨大热情，意外地大获全胜……

原来，演员的经历，不但不是从政的障碍，而且如果运用得当，还会为争夺选票赢得民众发挥作用。里根发现了这一秘诀，便首先从塑造形象上下工夫，充分利用自己的优势——五官端正、轮廓分明的好莱坞典型的美男子的风度和魅力，还邀请了著名的影星、歌星、画家等艺术名流来助阵。使共和党的竞选活动别开生面，大放异彩，吸引了众多观众。

然而，这一切在里根的对手——多年来一直连任加州州长的布朗的眼里，却只不过是滑稽表演。他认为无论里根的外型怎么光辉，其政治形象毕竟还只是一个稚嫩的婴儿。于是，他抓住这点，以毫无政治工作经验为借口进行攻击。殊不知里根却顺水推舟扮演了一个淳朴无华、诚实热心的“平民政治家”。里根固然没有从政的经历，但有从政经历的布朗恰恰才有更多的失误，给人留下把柄，让里根得以辉煌。

两者形象对照如此鲜明，里根再一次越过了障碍。帮助他越过障碍的正是障碍本身——没有政治

资本就是最大的资本。因而，每个人一生的经历都是最宝贵的财富。不同的是，有的人只将经历视为实现未来目标的障碍，有的人则利用经历作为实现目标的法宝。里根无疑就是后者。

成功者大都有“碰壁”的经历，但坚定的信心使他们能通过搜寻薄弱环节和隐藏着的“门”，或通过总结教训而更有效地谋取成功。

通过里根的经历，我们可以感觉到：信心的力量在成功者的足迹中起着决定性的作用，要想事业有成，就必须拥有无坚不摧的信心。

信心对于立志成功者具有重要意义，有人说：成功的欲望是创造和拥有财富的源泉。人一旦拥有了这一欲望，在自我暗示和潜意识激发后，就会形成一种信心，这种信心会转化为一种“积极的感情”。它能够激发潜意识释放出无穷的热情、精力和智慧，帮助其获得巨大的财富与事业上的成就。所以有人把“信心”比喻为“一个人心理建筑的工程师”。在现实生活中，信心一旦与思考结合，就能激发潜意识来激励人们表现出无限的智慧和力量，使每个人的欲望转化为物质、金钱、事业等方面的有形价值。

许多人拥有一种错误的想法，他们认为：有成就才会有信心，没有成就自然就没有信心可言。其

实，这是一种十分消极的、违背真理的观点，有信心才会有成就，没有信心怎么会有成就呢？

全国各地每天都有不少年轻人开始新的工作，他们都希望登上更高的阶梯，享受随之而来的成功果实。但是他们大多不具备必需的信心与决心，因此他们无法达到顶点。因为他们根本没想过自己能够达到，以至于根本找不到攀登巅峰的通路，他们的作为只能停留在一般人的水平上。

还有少数人，他们相信总有一天会成功。他们抱着“我一定要登上顶峰”的积极态度来进行各项努力。这批人仔细研究高级领导人的作为、作风，学习那些已成功者分析问题、做出决定的方式，并且留意他们怎么样应对各种情况。最终，他们凭着坚强的信心实现了自己的梦想。

二　抛弃自卑

如果你们的生命中只剩下一个柠檬了，自卑的人说，我垮了，我连一点机会都没有了，然后他就开始诅咒这个世界，让自己沉浸在可怜之中。自信的人说，从这个不幸的事件中，我可以学到什么呢？我怎么样才能改善我的情况，怎么样才能把这个柠檬做成柠檬水呢？

“成功者”与“普通者”的性格区别在于，成

功者充满自信，洋溢着活力；而普通人即使腰缠万贯、富甲一方，内心也总是灰暗而脆弱。

那么，他们的共同点又是什么呢？就是人类与生俱来的自卑感。

自卑是一种消极的自我评价或自我意识，即个体认为自己在某些方面不如他人而产生的消极情感。自卑感就是个体把自己的能力、品质评价偏低的一种消极的自我意识。具有自卑感的人总认为自己事事不如人，自惭形秽，丧失信心，进而悲观失望，不思进取。一个人若被自卑感所控制，其精神生活将会受到严重的束缚，聪明才智和创造力也会因受到影响而无法正常发挥作用。所以，自卑是束缚创造力的一条绳索。

1951年，英国有一位名叫弗兰克林的人，从自己拍得极好的DNA（脱氧核糖核酸）的X射线衍射照片上发现了DNA的螺旋结构，他本来打算就这一发现做一次演讲。然而，由于生性自卑，又怀疑自己的假说是错误的，从而放弃了这次将自己的发现公布于世的机会。1953年，在弗兰克林之后，科学家沃森和克里克也从照片上发现了DNA的分子结构，不同于弗兰克林的是，他们勇敢地提出了DNA双螺旋结构的假说，从而标志着生物时代的到来，两人因此而获得了1962年度诺贝尔医学奖。可想

而知，如果弗兰克林不是自卑，坚信自己的假说，进一步进行深入研究，这个伟大的发现肯定会以他的名字载入史册。可见，一个人如果做了自卑情绪的俘虏，是很难有所作为的。

有一位年轻的汽车销售经理，他的面前本是一条充满阳光的大道，然而他的情绪非常消沉。他不知道自己的将来是什么样子，充满了自卑感，他甚至认为自己要死了！他已经开始着手为自己选购墓地，并为他的葬礼做好了一切准备。事实上，他只是经常感到呼吸急促，心跳加快，喉咙梗塞。他的家庭医生是一位很成功的内科和外科医生，他劝他休息，泰然处理生活，退出他所热爱的销售汽车的事业。

这位销售经理在家里休息了一段时间，但是由于害怕，他的心里仍不安宁。他的呼吸变得更加急促，心跳得更快，喉咙仍然梗塞。这时他的医生建议他到科罗拉多州去度假。

科罗拉多州虽有使人健康的气候，壮丽的高山，但仍不能阻止这位销售经理陷入恐惧之中。一周后，他回到家里，他觉得死神即将降临。

“打消你的猜疑！”拿破仑告诉这位销售经理：“如果你到一个诊所去，如明尼达州罗契斯特市的梅欧兄弟诊所，你可以彻底弄清病因，而不会

失去什么。立即行动！”按照他的提议，他的一位亲戚开车送他到罗契斯特市。实际上，他很害怕自己会死于途中。

梅欧兄弟诊所的医生为他做了全面检查，医生告诉他：“你的病因只是吸进了过多的氧气。”他笑起来说：“是这样吗？……那我该怎么办呢？”医生说：“当你感觉到呼吸困难，心跳加快的时候，你可以向一个纸袋子里呼气，或者暂且屏住呼吸。”医生递给他一个纸袋子，他就听从医生的叮嘱真的这样做了。结果他的心跳和呼吸都变得正常了，喉咙也不再梗塞了。他离开这个诊所时，已经变成一个愉快的人！

此后，每当他的疾病症状发生时，他总是屏住呼吸一会儿，使身体正常发挥功能。几个月以后，他不再害怕，病症也随之消失。这件事发生于30多年以前，从那时到现在，他再也没有找医生看过病。

当然，并不是所有的治疗都是这么容易奏效的。有时，可能必须使用你所有的智慧，然后才能找到效果最好的疗法。然而，聪明的办法是坚持用积极的心态继续探索。这样的决心和乐观精神通常总是要付出代价的。另一位销售经理就是这样做的。

另外这个孤独的销售经理在一个小城市的旅社登了记，当他走进旅社给他安排的房间时，他摔了一跤，跌断了一条腿。旅社经理把他送到附近的一家医院，在那里，一位主治医生接上了他的断腿。几天以后，人们认为他已经不要紧了，可以走动了，于是他就回到自己的家里。

在家庭医生的照顾下，他似乎恢复了健康，但他的腿却并没有痊愈。几个星期以后，医生告诉他，他的断腿将会日趋恶化，他会成为一个跛子。这位销售经理感到非常气恼，因为他的工作需要他用腿来跑路。

这时拿破仑又对他说：“不要相信这些话！总会有办法的，去找到它，不要猜疑，立即行动！”然后把前一个销售经理的故事告诉了他，并同样建议他到梅欧兄弟诊所去。

他离开诊所时，变成了一个十分愉快的人。医生告诉他：“你的身体需要钙，我们可以给你补充钙，但是钙会损失掉。你要每天多喝牛奶。”他同样也做到了。过了一些时候，那条受伤的腿就变得同健康的腿一样强健了。

积极的心态被应用于维护健康时，要考虑到发生事故的可能性。实际上，万事不陷于痛苦之中，是积极心态的象征。由此，你应该听取这个建议：

要机智，要用强烈的生存愿望去拯救生命和财产，不能自卑。

人们为什么会产生自卑感呢？

著名的奥地利心理分析学家A.阿德勒在《自卑与超越》一书中提出了富有创见性的观点，他认为人类的所有行为，都是出自于“自卑感”以及对于“自卑感”的克服和超越。

阿德勒认为人人都有自卑感，只是程度不同而已。他说，因为我们发现我们自己所处的地位是我们希望加以改进的，人类欲求的这种改进是无止境的，因为人类的需要是无止境的。所以人类不可能超越宇宙的博大与永恒，也无法挣脱自然对人类整体状况进行分析，人类产生自卑是无条件的，不过，对于具体的个人，自卑的形成则是有条件的。

从环境角度看，个体对自己的认识往往与外部环境对他的态度和评价紧密相关。这点早已为心理学理论所证实。例如，某人的书法很不错，但如果所有他能接触到的书法家和书法鉴赏家都一致对他的作品给予否定性的评价，那就极有可能导致他对自己书法能力的怀疑，从而产生自卑。

阿德勒自己就有过这样的体会：他念书时有好几年数学成绩不好，教师和同学的消极反馈，强化了他数学能力低的印象。直到有一天，他出乎意料

地发现自己会做一道难倒老师的题目，才成功地改变了对自己数学低能的认识。可见，环境对人的自卑产生有不可忽视的影响。某些低能甚至有生理、心理缺陷的人，在积极鼓励、扶持的宽容气氛中，也能建立起自信，发挥出最大的潜能。

从主体角度看，自卑的形成虽与环境因素有关，但其最终形成还受到个体的生理状况、能力、性格、价值取向、思维方式及生活经历等个人因素的影响，尤其是其童年经历的影响。弗洛伊德认为，人的童年经历虽然会随着时光流逝而逐渐淡忘，甚至在意识层中消失，但仍将顽固地保存于潜意识中，对人的一生产生持久的影响力。所以，童年经历不幸的人更易于产生自卑。我们有过这样的体验：孩提时，总觉得父母比我们大，而自己是最小的，要依靠父母，仰赖父母；另一方面，父母也会强化这种感觉，令我们不知不觉地产生了“我们是弱小的”这种感觉，从而产生了自卑。

良好的个人素质对自卑的克服有重大的影响，同时它也是建立自信的基础。面面俱到的优秀者、强者，肯定与自卑无缘，问题是世上没有一个人能在生理、心理、知识、能力乃至生活的各方面都是一个强者、优秀者，即所谓：“金无足赤，人无完人”。因此从理论上说，天下无人不自卑，自卑的

情形在任何人身上都可能产生，几乎所有的人都存在自卑感，只是表现的方式和程度不同而已。对此，拿破仑讲述了3个孩子初次到动物园的故事：

“当他们（3个孩子）站在狮子笼前面时，一个孩子躲到母亲的背后全身发抖地说道：‘我要回家。’第二个孩子站在原地，脸色苍白地用颤抖的声音说道：‘我一点也不怕。’第三个孩子目不转睛地盯着狮子问他的妈妈：‘我能不能向它吐口水？’事实上，这3个孩子都已经感到自己所处的劣势，但是每个人都依照自己的生活方式，用自己的方法表现出他们各自的感觉。”自卑感展现在哪一方面，表现为何种程度，是因人而异的，无论人们是否意识到，实际上都存在自卑。

我认为一般情况下，人们自卑感的表现形式和行为模式大致有如下几种：

1．孤僻怯懦型

由于深感自己处处不如别人，“谨小慎微”成了这类人的座右铭。他们像蜗牛一样潜藏在“贝壳”里，不参与任何竞争，不肯冒半点风险。即便遭到侵犯也听之任之，逆来顺受、随遇而安，或在绝望中过着离群索居的生活。

2．咄咄逼人型

当一个人的自卑感最强烈的时候，采用屈从怯

懦的方式不能减轻其自卑之苦，则转为好争好斗方式：脾气暴躁，动辄发怒，即使为一件微不足道的小事，也会寻求各种借口挑衅闹事。

3．滑稽幽默型

扮演滑稽幽默的角色，用笑声来掩饰自己内心的自卑，这也是常见的一种自卑的表现形式。美国著名的喜剧演员费丽丝·蒂勒相貌丑陋，她为此而羞怯、自卑，于是运用笑声，尤其是开怀大笑，以掩饰内心的自卑。

4．否认现实型

这种行为模式是自己不想看到，也不愿意思考自卑情绪产生的根源，而采取的行为来摆脱自卑。如借酒消愁，以求得精神的暂时解脱等方法。

5．随波逐流型

由于自卑而丧失信心，因此竭尽全力使自己和他人保持一致，唯恐有与众不同之处，害怕表明自己的观点，放弃自己的见解和念头，努力寻求他人的认可，始终表现出一种随大流的状态。

上述各种自卑心理的表现形式，都是对自卑的消极适应方法，也称自卑的消极“自我防卫”。心理学家实验证实，消极的自我防卫会使精力大量消耗在逃避困难和挫折的威胁上，因而往往难以用于“创造性的适应”，使自己有所作为。这是自卑

的消极方面。

无论是伟人还是平常人，都会在某一方面表现出优势，在另一些方面表现出劣势，也会或多或少地遭受挫折，或得到外界环境的消极反馈。但是值得注意的是，并非所有劣势和挫折都会给人带来沉重的心理压力，导致自卑。成功者能克服自卑，超越自卑，其重要原因是他们能运用调控方法提高心理承受力，使之在心理上阻断消极因素的交互作用。一般情况下，成功者运用的调控方法有以下几种：

１．认知法——通过全面、辩证的观点看待自身情况和外部评价，认识到人不是神，既不可能十全十美，也不会全知全能。人的价值追求主要体现在通过自身智力，努力达到力所能及的目标，而不是片面地追求完美无缺。对自己的弱项或挫折，持理智的态度，既不自欺欺人，也不将之视为天塌地陷的事情，而是以积极的方式应对现实，这样便会有效地消除自卑。

２．转移法——将注意力转移到自己感兴趣也最有能力做的事情上，可通过致力于书法、绘画、写作、制作、收藏活动，从而淡化和缩小弱项在心理上的自卑阴影，缓解心理的压力和紧张。

３．领悟法——也叫心理分析法，一般要由心理

医生帮助实施。其具体方法是通过自由联想和对早期经历的回忆，分析找出导致自卑心态的根本原因，使自卑症结经过心理分析返回意识层，让求助者领悟到：有自卑感并不意味着自己的实际情况很糟，而是潜藏于意识深处的症结使然，让过去的阴影来影响今天的心理状态，是没有道理的。从而使人有“顿悟”之感，从自卑的情绪中摆脱出来。

4．作业法——如果自卑感已经产生，自信心正在丧失，可采用作业法。先寻找几件比较容易完成的事情去做，成功后便会收获一份喜悦，然后再找到另一个目标。在一个时期内尽量避免承受失败的挫折，以后随着自信心的提高逐步再向较难、意义较大的目标努力，通过不断取得成功，使自信心得以恢复和巩固。一个人自信心的丧失，往往是在持续失败的挫折下产生的，自信心的恢复和自卑感的消除也得以一连串小小的成功开始，每一次成功都是对自信心的强化。自信恢复一分，自卑的消极体验就将减少一分。

5．补偿法——通过努力奋斗，以某一方面的突出成就来补偿生理上的缺陷或心理上的自卑感受。有自卑感就是意识到了弱点，并且心理上也惧怕这种弱点，然后又沉浸在这些弱点中而无法自拔，最后只好寻找另外的方面来补偿自己的这种痛苦感，

最终这种强烈的自卑感，反而促使人们在其他方面超常的发展，这就是心理上的“代偿作用”。即是通过补偿的方式扬长避短，把自卑感转化为自强不息的推动力量。耳聋的贝多芬，成为了划时代的“乐圣”；少年坎坷艰辛的霍东，没有实现慈爱的母亲的期望——成为一代学者，但不是读书材料的他，后来却在商界大展宏图。许多人都是在这种补偿的奋斗中成为出众的人的。古人云：“我之才能，自非圣贤，有所长必有所短，有所明必有所敝”，故从这个角度上说，天下无人不自卑。通往成功的道路上，完全不必为“自卑”而彷徨，只要把握好自己，成功的路就在脚下。

下面介绍几种战胜自卑的方法：

1．补偿战胜法

自卑感较强的人，常常通过牺牲自己的利益而让旁人来证实自己。自卑感的产生，往往并非认识上的差异，而是感觉上的差异。其根源就是人们不喜欢用现实的标准或尺度来衡量自己，而是想象或假定自己应该达到某种标准或尺度。如：“我应该如此这般”、“我应该像这种人一样”等。这种想法只会滋生更多的烦恼和挫折，使自己更加抑制和自责。实际上，你自己就是你自己，不必“像”别人，更没有别人强迫你“像”他。因此，要想不被

周围的环境所俘虏，走出自卑，就需要敢于面对挑战，并迎接它、战胜它、超越它。补偿心理学就是自卑心理学的法宝。

什么是补偿心理学呢？补偿心理学是一种心理适应机制（机能）。在适应社会的过程中，个体总有一些偏差。为了克服这些偏差，于是从心理方面寻找出路，力求得到补偿。自卑感愈强的人，寻求补偿的愿望往往也就愈大。

从心理学上看这种补偿，其实就是一种“移位”（变位），为克服自己生理上的缺陷或心理学上的自卑感（劣等感），而发展自己其他方面的特征、长处、优势，赶上或超过他人的一种心理适应机制。事实上，也正是因为如此，自卑感就成了许多成功人士成功的动力，变成他们超越自我的“涡轮增压”。而“生理缺陷”愈大的人，他们的自卑感也愈强——而成就大业的本钱就愈多。

解放黑奴的美国总统林肯，补偿自己不足的方法就是通过教育及自我教育。他拼命自修以克服早期的知识贫乏和孤陋寡闻，他在烛光、灯光、月光前读书，尽管眼眶越陷越深，但知识的营养却对自身的缺乏作了全面补偿，最后他成了有杰出贡献的美国总统。贝多芬从小听觉有缺陷，耳朵全聋后，克服自卑感写出了优美的《第九交响曲》。

自卑感具有使人前进的反弹力，由于自卑，人们会清楚地甚至过分地意识到自己的不足，这就促使你努力纠正或者以别的成就（长处）弥补这些不足。这些经历将使你的性格受到磨砺，而坚强不屈的性格正是获取成功的心理基础。

自卑能促进成功，令人难堪的种种因素往往可以作为发展自己的跳板。所以，一个人的真正的价值，首先取决于能否从自我设置的陷阱中超越出来，而真正能够解救你的这个人，就是你自己。即所谓“上帝只帮助那些能够自救的人”。

想要摆脱自己心理或生理方面带来的自卑感，就要善于寻找运用别的东西来替代、弥补这种自卑意识。一代球王贝利通过补偿心理克服自卑的经历，或许会对你有所启示。

球王贝利的名声早已为世界众多足球迷所称道，但如果说，这位大名鼎鼎的超级球星曾经是一个自卑的胆小鬼，许多人肯定会觉得不可思议。

时光倒退30年。

“我为什么总是这样呆呢？”那时的贝利可一点也不潇洒，当他得知自己已入选巴西最有名气的桑托斯足球队时，竟然紧张得一夜未眠。他翻来覆去地想着：“那些著名球星会笑话我吗？万一发生那样的尴尬情形，我有脸回来见家人和朋友

吗？”他甚至还无端猜测：“即使那些大球星愿意与我踢球，也不过是想用他们绝妙的球技来反衬我的笨拙和愚昧。如果他们在球场上把我当做戏弄的对象，然后把我当白痴似的打发回家，我该怎么办？怎么办？”

一种前所未有的怀疑和恐惧使贝利寝食不安，因为他根本就缺乏自信。虽然自己是同龄人中的佼佼者，但忧虑和自卑却使他情愿沉寂于希望，也不敢迈进渴求已久的现实。真是不可思议，后来在世界足坛上叱咤风云，称雄多年，以锐不可挡的勇气踢进一千多个球的一代球王贝利，当初竟是一个优柔寡断、心理素质非常脆弱的自卑者。

贝利终于身不由己地来到桑托斯球队，那种紧张和恐惧的心理，简直无法形容。“正式练球开始了，我已经吓得几乎瘫软。”他就是这样走进一支著名球队的。原来以为刚进球队只是练练盘球、传球什么的，然后便是当板凳队员。哪知，第一次，教练就让他上场，还让他当主力中锋。紧张得贝利半天没回过神来，双腿像长在别人身上似的，每次球滚到他身边，他都好像是看见别人的拳头向他击来。在这样的情况下，他几乎是被硬逼着上场的，而当他迈开双腿不顾一切地在场上奔跑时，他便渐渐地忘了自己是跟谁踢球，甚至连自己的存在也忘

了，只是习惯性地接球和传球。在快要结束训练时，他已经忘记了桑托斯球队，而认为又是在故乡的球场上练球……

那些使他深感畏惧的足球明星们，其实并没有一个人轻视他，而且对他相当友善。如果贝利的自信心稍微强一些，也不至于有那么多的精神煎熬。问题是贝利从小就太自尊，自视太高，以致难以满足。他之所以会产生紧张和自卑，完全是因为把自己看得太重。一心只考虑别人将如何看待自己，而且还以极苛刻的标准来衡量自己。这又怎能不导致怯懦和自卑呢？极度的压制会淹没本身具有的活力和天赋。

通过忘掉自我、专注于足球，保持一种泰然自若的心态，正是贝利克服紧张情绪、战胜心理脆弱的法宝。

强者不是天生的，强者也并非没有软弱的时候，强者之所以成为强者，正在于他善于战胜自己的软弱。贝利战胜自卑心理的过程告诉我们：尽量不要理会那些使你认为你不能成功的疑虑，勇往直前，即使明知道要失败，也要去做做看，其结果往往并非真的失败。久而久之，你会从紧张、自卑、恐惧的束缚中解脱出来。医治自卑的对症良药是：不甘自卑、发奋图强、予以补偿。

学会自我补偿，自卑的阴影就不会再将你纠缠。每个人的天赋不同，处境不同，面临的机遇不同，成功的程度和方向也不同。用自己的本色和真实的感情来创造前程，这就是一个人的成就。所谓成就，无非扬长避短，尽力而为的结果。即使没有成就，没有建树，只要你充分发挥了生命的能量，就享受了成功的人生。不怀疑自己的能力，不迷信他人，这是才能得以发挥的心理基础。

另外，在自我补偿的过程中，还须正确面对失败。人的发展离不开失败与成功。由于失败对人是一种“负性刺激”，总会使人产生不愉快、沮丧、自卑。那么，一个人一旦面对失败，该如何自我解脱（补偿）呢？拿破仑·希尔认为，关键是要用理性的态度：

（1）做到大志不改，不因挫折而放弃追求；

（2）注意调整、降低原来不合实际的“目标值”，及时改变策略，再作尝试；

（3）用“局部成功”来激励自己；

（4）采用自我心理调适法，即采取一点“自我调适”、“自嘲”之类的精神胜利法。

要使自己不成为“经常的失败者”，就要善于挖掘、利用自身的“资源”。虽然有时个体不能改变“环境”的安排，但谁也无法剥夺其作为“自我

主人”的权利。当今社会，已大大地增加了这方面的发展机遇，只要你敢于尝试，勇于拼搏，是一定会“东方不亮西方亮”的。许多鸿篇巨作之所以由逆境而生，许多伟人之所以由磨砺而出，就是因为他们无论什么时候都不气馁、不自卑的意志！有了这一点，就会挣脱困境的束缚，获得使用生命的主动权。

2．保持自我

卡耐基收到一封伊笛丝·阿雷德太太的信，这是一封从北卡罗来那州艾尔山寄来的信。她在信中说：

“我从小就特别敏感而腼腆，我的身体一直太胖，而我的脸使我看起来更显得胖。我有一个十分死板的母亲，她认为我把衣服弄得漂亮是一件极其愚蠢的事情。她总对我说，宽衣好穿，窄衣易破。她实际上也总是照着这句话来帮我穿衣服的。所以我从来不和其他的孩子一起做室外活动，甚至于不上体育课。我非常害羞，觉得我跟其他的人都不一样，完全不一样，简直一点都不讨人喜欢。

长大之后，我嫁给一个比我大好几岁的男人，可是我并没有改变。我丈夫一家人对我都挺好的，我也决定充满自信，尽我最大的努力，要像他们对我一样自然，可是我却怎么也做不到。他们为了使

我开朗而做的每一件事情，都会令我更退缩，直至退缩到我的壳里去。我变得更加不安，躲开所有的朋友，情形坏到我甚至怕听到门铃响。我知道我是一个失败者，又怕我的丈夫会发现这一点。所以每次我们同时出现在公共场合的时候，我都假装开心。结果常常做得太过分，显得特别假。我知道自己做得太过分，事后我会为这个难过好几天。最后不开心到我觉得再也活不下去了，再活下去也没有什么意思了，我开始想自杀。”

那又是什么改变了这个女人的自卑，从而改变了她的生活呢？想知道吗？那就继续读她的信，你会感到不可思议，因为她说只是因为一句随口说出的话而已。

“随口说的一句话，改变了我的整个生活。有一天，我的婆婆正在讲她怎么教养她的几个孩子，她说：‘不管事情怎么样，我总会要求他们保持自我。’……‘保持自我’……就是这样一句话，在那一刹那间，我才发现我之所以那么痛苦，就是因为我一直在试着让自己适合于一个并不适合我的模式。

在一夜之间，我整个人改变了，我开始恢复自己，我试着研究我自己的个性，发现自己的优缺点，尽我所能去学色彩和服饰知识，尽量以适合我

自己的风格穿衣服。主动地去结交朋友，我参加了

一个社团组织，起先是一个很小的社团，他们让我参加活动，把我吓坏了。不过每一次发言之后，我都会增加一点勇气。今天我的自信、我的快乐，是以前从来没有想到的，是我以前认为不可能得到的。在教育孩子的时候，我也总是把我从痛苦的经验中学到的教训讲给他们：‘不管事情怎么样，总是要保持自我。’”

保持自我的说法，像历史一样的古老，也像人生一样的普遍。不愿意保持自我，也是很多精神和心理问题的潜在原因。安吉罗·帕屈在幼儿教育方面，曾写过13本书和数以千计的文章，他说：“没有比那些想做与自己的本色不符的事情的人更痛苦的了。”

这种希望能做跟自己不符的人的想法，在好莱坞特别流行。山姆·伍德是好莱坞最知名的导演之一，他在启发一些年轻的演员时，所碰到的最头疼的问题就是要拼命让他们保持自我。他们都想做第二个英格丽·褒曼，或者是第三个克拉克·盖博。山姆·伍德说：“最安全的做法就是要尽快放弃那些装腔作势的人。”

有人向一家石油公司的人事处主任保罗·包延登请教，来求职的人常犯的最大错误是什么这个问

题。保罗回答说："来求职的人所犯的最大错误就是不懂得保持自我，他们不以真面目示人。"

自卑感有使人前进的反弹力。由于自卑，人们会清楚甚至过分地意识到自己的不足，这就促使你努力纠正或者以别的成就来弥补这些不足。这些经历将使人的性格受到磨炼，而坚强的性格正是获取成功的心理基础。稍微一点的自卑感往往会促使人走向成功，令人难堪的种种因素往往可以作为发展自我的跳板。所以，一个人的真正价值，首先取决于能否从自我的陷阱中超越出来，而真正能够解救你的这个人——就是你自己。

要克服自卑，请记住这条规则：完全坦诚。因为没有人要做伪君子，也从来没有人愿意收假钞票。

有一个电车车长的女儿，想要成为一位歌唱家，可是她的脸长得并不好看。她的嘴很大，牙齿很暴露，每一次公开演唱的时候，她一直想把上嘴唇拉下来盖住她的牙齿。她想要表演得很出色，可结果呢？她却使自己大出洋相，注定了失败的命运。

可是，听过这个女孩子唱歌的一个人，却认为她很有唱歌的天分。他很直率地说："我一直在看你的表演，我知道你想掩藏的是什么，你觉得你的

牙长得很难看。”这个女孩子窘得红了脸，但是那个男人继续说道：“难道说长了难看的牙齿就是犯了滔天大罪吗？不要老想去遮掩，张开你的嘴，观众看到你不在乎自己的话，他们就会不在乎，甚至于会喜欢。再说，你想遮起来的牙齿，说不定什么时候还会给你带来好运呢？”

凯丝·达莉接受了他的忠告，以后每次演出时不再注意自己的牙齿。从那时候开始，她想到的只有她的观众，她放开她的嘴巴，热情而高兴地尽情地唱着，她最终成为电影界和广播界的一流红星。

不但明星需要保持自我，艺术家也是一样的。

这就像欧文·柏林给已故的乔治·盖许文的忠告那样。当柏林和盖许文第一次见面的时候，柏林已是有名的作家了，而盖许文还是一个刚出道的年轻作曲家，一周只赚三十五美金。柏林很欣赏盖许文的能力，就问盖许文想不想当他的秘书，薪水大概是他当时收入的3倍。柏林虽然十分想要他来帮助他，但他对盖许文说出了如下的忠告：“虽然薪水很高，但是你不要接受这个工作。如果你接受的话，你可能会变成一个二流的柏林，但是如果你坚持继续做你自己的话，总有一天你会成为一个一流的盖许文。”

盖许文把这个忠告放在心中，后来他慢慢地成

为美国伟大的作曲家。

著名的威廉·詹姆斯说，一般的人只发现了自己10％的潜能。他写道：“我们等于只醒了一半。对我们身心两方面的能力，我们只使用了很小的一部分。人有各种各样的能力，却习惯性地不知道怎么利用。”

你和我也有这样的能力，所以我们不该再浪费任何一秒钟。你是这个世界上的新东西，以前从没有过，从开天辟地一直到现在，从来没有任何人和你完全一样；而将来直到永远永远，也绝对不可能再有一个完完全全和你一样的人。新的医学告诉我们，你之所以会是你，是由于你父亲的24个染色体有几十个到几百个遗传因子，这些因子，在某些情况下，每一个都能改变一个人的一生。我们就是这样“既可怕而又奇妙地”被造就出来的。

即使在你母亲和父亲相遇结婚，生下的这个人正是你的机会，也仅仅是30亿万分之一。换句话说，即使你有30亿万个兄弟姐妹，也可能没有跟你完全一样的。这是科学的事实。

由此可见，我们本身就很优秀，我们从来就是与众不同的。那么，我们还有什么理由不坚持自我呢？还有什么理由去羡慕别人而作贱自己呢？渴望致富的人们，请保持自我，无论在哪个领域，你都

会无往而不胜的。

3．使收益和快乐倍增的想法

爱格丰在开始职业棒球生涯不久，就受到一次沉重的打击。那是在1907年，他在宾州的约翰斯顿打球，参加三州联赛。当时他正年轻，并渴望出人头地，但却无端地被解雇了。如果当时不去找解雇他的球队老板问个究竟，他的整个人生可能就完全不一样了，而且他后来也不会写成《获取成功的精神因素》这本书。

他问老板为什么解雇他，老板说，因为他懒惰，打球时无精打采，像是一个打腻了的老球员，还说如果不是懒惰，怎么会像那个样子呢？他争辩着说，打球时他太紧张了，想在人群中躲起来，并保证自己会努力消除这种紧张的。可老板说，那没有用，那只能拖他的后腿。老板告诉他说：“爱格丰，离开这儿后，无论你去哪儿，都要振作起来，工作中要有信心。”

离开了每月挣175美元的约翰斯顿队，他来到宾州的切斯特队，参加了大西洋联赛，每月只挣25美元。这点薪水实在无法让他再有热情，但他还是努力地去做了。到切斯特队3天后，队里的老球员丹尼对他说：“你干吗参加这么低级别的联赛呢？凭你的劲头，你应该去参加更高的球队。”

一周后，丹尼劝说康州的纽黑文队暂时吸收了他，到该队的第一天成为麦格丰记忆中永不磨灭的重大事件。联赛中没有人认识他，更没有人会责怪他什么。他下定决心，在这次比赛中一定要成为充满自信的球员，他坚信自己一定能够做到。

从那一刻起，他在球场上就像一个充足了电的人。他掷球是那样的快和有力，以至于差点震落内场接球同伴的手套。那次比赛中，烈日当空，温度足有华氏100度。他与对手斗智，抓住对手接球失误的机会，奋力跑向主垒，赢得至关重要的一分。如果因怕自己不行而不去拼搏的话，恐怕就失去这一分，关键是不会有这么出色的表现。

自信奇迹般地在他的身上发生了3种作用：

①几乎全部克服了他的恐惧心理与紧张情绪，他打得比想象中的还要好。

②他的自信感染了其他的队员，他们也变得富有激情了。

③在烈日当空的酷热中比赛，他的感觉比以往任何时候都好。

更使他感到震惊的是，第二天早晨的报纸上赫然登着有关他的消息，上面是这样写的：“这个新手充满了自信，并感染了我们的小伙子们。他们不但赢得了这场比赛的胜利，而且看来他们在队员的

气势上也赢得了胜利。”

这家报纸还给他起了个绰号叫“锐气”，称他是队里的“灵魂”。他剪了一份报纸给开除他的老板寄了过去。大家是否能够想象到他看报纸时的表情？3周前他开除的一个被他称为是懒惰的球员，现在竟然被人称之为“锐气”。

于是他的月薪从25美元涨到185美元，除了克服掉自卑以及充满自信，还有什么能使他的月薪在10天内上升700％呢？实际上，使他的薪水猛增700％的，并不只是他球技出众或有很强的能力，在投入热情打球之前，他对棒球所知甚少。从月薪25美元的切斯特队到纽黑文队，完全是凭着激情，他的月薪才涨了30倍。除了充满自信心外，没有什么能令人有这么大的收获！

又过了两年，一次在芝加哥队与当地的“出租车”队比赛时，他受了伤，而且相当严重。他当时在疾跑中接住了一个对方的短打球，他使劲将球掷出时，胳膊上突然产生了钻心的疼痛，他的胳膊骨折了。这次事故使他放弃了棒球职业。在当时，这对他来说简直就是一场悲剧，可当他后来回想起来，这件事成了他人生旅途中的一件幸事。

退出职业棒球生涯之后，他回到费城老家，当上了一名分期付款卖家具的收款员，成天骑着自行

车在街上转，每天只挣一美元的辛苦费。就这样度过了沉闷的两年之后，他决定受聘于一家人寿保险公司推销人寿保险。以后的10个月，是他生活中最漫长和令人沮丧的10个月。经过10个月的沉闷的推销，他认为自己根本就不适合做一名人寿保险的推销员，于是他开始翻找招聘广告，当时认为他自己当个船员也不错。后来他意识到自己无论做什么都被一种莫名其妙的、复杂的恐惧感控制着，于是他听了戴尔·卡耐基先生所主持的演讲。有一次，当他发言时，卡耐基先生打断了他的话，对他说：“等一等，等一等，爱格丰先生，你的发言怎么这样没有底气呢？你毫无生气的发言怎么能令大家感兴趣呢？”戴尔·卡耐基先生以鼓动的口气给他讲解人要充满自信，并告诉他如何克服自卑心理。

这一夜，爱格丰睡觉之前坐在床上想了半个小时，思绪又回到了他在约翰斯顿队和纽黑文队打棒球的日子。他意识到毁了他棒球生涯的东西仍然在毁着他的推销员生涯，那就是过于自卑。

他决定以加入纽黑文队打球的激情来投入到推销的工作中来。这一决定又成了他一生的转折点。

他后来回忆说，他始终记得第二天打的第一个电话，他下定了决心要在工作中充满自信，那真的是一次速战速决的谈话。接电话的人大概从未遇到

过如此热情的推销员，他集聚起他全部热情来说服他。在后来面谈时，那个人挺直了身子，睁大眼睛，向他询问有关人寿险的事，但并没有打断他，最终也没有拒绝他的推销，他买了一份保险。

以充满自信的状态生活30天，结果会让你意想不到，我相信那将使你沉闷的生活变得活跃起来。

三　神奇的自我暗示

人往往会在一种深切的期盼和深信不疑地状态下，等来自己梦想的东西。信心或者信念决定着潜意识的活动。当通过自我暗示向潜意识下达命令时，没有任何事情能够阻止你再“哄骗”自己的潜意识。

现在，有一种说法让我们更好地了解，把欲望转化为物质或者金钱对等物时，自我暗示能起重要的作用：信心是一种心理状态，它产生于对潜意识的不断肯定或反复暗示，也就是经常性的自我暗示能够使你更加信心十足。证据也简单明了，信心潜藏在自我暗示当中。因此，让我们把焦点集中放在自我暗示上，看看它究竟能为我们带来什么。

举个例子说吧，如果一个人不断地重复一句话，无论这句话是真的或者是假的，时间不长，你会搞不清它是真是假，再长点，你就会相信这应该

是真的了。再换个角度，一句谎话，当每个人都这么说，时间一长，人们也就都信以为真了。不断反复而确定地对潜意识发号施令，是自发培养信心的唯一方法。一位犯罪心理学家说：“第一次接触罪恶行为时，人们通常会感到憎恶。但是假设一个人在一段时间里不断地接触犯罪行为的话，人们就会觉得是习以为常了。如果，再持续更长的时间的话，人们甚至会为它所左右。”

仔细想想，你读本书是出于什么目的呢？当然，你的回答可能是，要获得一定的能力，然后将这种能力加上欲望转化为物质或者金钱。那么，你就遵循“潜意识”这一章中所指示的去做，你的潜意识将会深信自己将会获得一切，这样，潜意识和信心之间形成了一种互动，潜意识也会传达给你一种“信心”，产生实现一切欲望所需的明确计划。

信心是一种心理状态，当你对本书所阐述的思想十分熟悉以后，就完全可以按照自己的意愿培养起这种良好的心态。

同理，当一个人把自己致富的愿望不断地传达给潜意识，这种意念终会被接受，并且通过潜意识转化为实际性的行动，化冲动为现实。

我们脑海里的强烈愿望是和我们的生命同样重要的因素。信心、爱和性如果能和这种强烈愿望结

合起来的话，将会比任何情感的作用都要来得大。

正是基于此，我们也可以意识到，潜意识和积极向上或者消极有害的意念冲动相结合，它的帮助或者破坏力也是相当大的。也正因为如此，我们很多人才会经历“不幸”、“倒霉”、“失败”……

但是可悲的是，很多人相信自己是“注定”要贫穷失败的，因为他们的脑海里总是认定这个世界上有一种自己根本无法控制的东西在左右着他的人生。其实他们不明白，这所谓的“自己根本无法控制的东西”，正是他们自己。因为正是他们的这种消极有害的想法，使信心减弱，并且传达给了潜意识，然后在现实生活中就转化为了实质的对等物。

我再提一次，只有不断将任何一点的希望转化为对金钱对财富的欲望，然后传达给潜意识，这样你才能真正受益。因为人往往会在一种深切的期盼和深信不疑的状态下，等来自己梦想着的东西。信心或者信念决定着潜意识的活动。当通过自我暗示向潜意识下达命令时，没有任何事情能够阻止你再“哄骗”自己的潜意识，而我正是按照这个思想哄骗了自己的儿子的潜意识。

如果你想让这种“哄骗”变得更加真实，在你寻求潜意识时，不妨让自己先扮演得似乎已经拥有了那个梦想已久的东西一样。

当潜意识接收到命令以后，它会立刻执行，并且会最大限度地转化为实际物质——只要这种命令是你在自信的情况下传达的。

现在，我们回到起点，再来说几句吧。传递信息是非常简单的一个过程。任何观念、计划或者目标，都可以通过无数次意念活动深植在你的心底。所以，我让你写出主要目的或者主要的目标，这样你就能反反复复不断地重复它，直到这些声音的震波到达你的潜意识。

通过自我暗示，任何人都可能会登上意想不到的成就的顶峰。下面的一首诗充分体现了这个原理：

如果你认为会打败，那么你已经被打败，
如果你认为不败，那么你肯定踯躅不前。
如果你想获胜，却认为无能为力。
那么几乎可以断定，你将会和胜利无缘。

如果你认定会输，那么你已经输了，
放眼看看这个世界吧，我们会发现，
有志者事竟成——
一切都和心态密切相关。

如果你认为出类拔萃，那么你就是如此，

你心高志远，你相信自己，

胜利一定会来到你的左右。

人生的赛场上并非总是呼唤，
更快、更强，
最后的胜利，
只属于那个相信自己能行的你！
下定决心吧，抛弃过去所有不快对你带来的影响，重新建构你的人生。借助自我暗示的方法，克服心理障碍，找回信心。

四　如何培养你的信心

所有感性的（被赋予感觉的）意念，如果和信心相结合，将会立即转化为与之相等的物质报酬的对等物。

实践出真知。在这里我列一下自信法秘诀，按照这样的思路去做，你会找到你的信心，致富的希望也离你不远了。

第一，我明白，我拥有足够的能力来实现我自己人生中的明确目标；因此，我一定要自己坚持到底，坚持就是胜利。我发誓：要把心中的欲望变成实际的行动。

第二，我明白，心中的欲望是一定要通过外在

的、实际的行动表现出来的，然后才能转化为实际的现实。因此，我应该每天花上30分钟来思考我的欲望，想象自己未来的样子，从而在心中形成清晰的图像。

第三，我明白，通过“自我暗示”原则，我向往已久的愿望，一定能够通过某一种实现方式实现。因此，我不能放弃，反之，我要每天花上10分钟，要求自己培养起足够的自信心。

第四，我已经明白地写下了一生中确定的主要目标，我一定会不断努力，直到我拥有足够的自信来实现我所有的愿望。

第五，我知道，地位和财富只有建立在真理和正义的基础上，才有可能持久；因此，我不能做损人利己的事，我应该凭借自己的能力，尽可能的和他人合作，最后光明正大地走向成功。我喜欢为别人服务，我相信别人也会喜欢为我服务。我会忘记所有的仇恨、嫉妒、自私和讥讽，我要为茫茫人海奉献自己的一份爱，因为我明白，消极地对待他人，我将永远等不到成功的一天。我会努力地去信任自己、信任别人，从而得到别人的信任。我要在这份自信秘诀上签名，并且把这个秘诀记在心上，我要每天背诵一次。我相信它将逐渐影响我的思想和行为，使我成为一个自信和成功的人。

这个秘诀的背后，是一条人类尚无法解释的自然法则。如果能很好地运用它，你就能轻松地摘取成功的桂冠，相反，若只是破坏性地运用它，它就会造成毁灭。

信心是一剂永恒的万灵药，它赋予意志以生命、力量和行动。

五　价值10万美元的精彩演说

这则大交易的故事，是个绝佳的例证，它展示了将欲望变为实际等价物的方法。施瓦布的构想，加上他把这个构想告诉摩根以后使他所产生的信心，赢得了大约6亿美元的利润！这可不是一个可以忽视的小数目！

1900年12月12日晚上，美国第五大道的大学俱乐部宴会厅里，聚集了大约80位金融界显贵，他们正在欢迎一位来自遥远的西部的年轻人。但是当时却很少有人意识到，他们即将面临的是美国工业史上一段最有意义的插曲。

J.爱德华·西蒙斯和查尔斯·斯图亚特·史密斯去匹兹堡访问的时候，受到了查尔斯·施瓦布的热情款待。因此，为感谢施瓦布，他们特意为他安排了这样一次隆重的晚宴，向东部的银行界介绍这位年仅38岁的钢铁业人士。可是他们非常的小心，私下里

曾警告过施瓦布，这群自命清高的纽约人不喜欢听演说，最好只说15到20分钟的客套话就赶紧结束，否则会惹得斯蒂尔曼、哈里曼和比尔特这些人厌烦，更甚者会吓跑了与会人士。

即使当时坐在施瓦布右边向施瓦布表示尊重的约翰·皮尔庞特，原来也只是想稍微待会儿，为宴会助助兴而已。在媒体和大众看来，这件事也没有什么特别的地方，因此，到了第二天，也没有关于此事的报道。

虽然施瓦布的事业在莫诺加和拉河沿岸已经有了蓬勃的发展，但是在东部地区却没有多少人了解这位年轻的钢铁业人士。席间，很少有人交谈，只是像往常一样用完了七八道菜。

正当晚宴即将结束，包括摩根在内的宾客们即将离去的时候，施瓦布说了一席话，也许这是历史的不幸，没有把这段精彩的话记下来，但我们可以确定的是，他这段话一定交织着隽语与机智，从中有些可能是一些家常话，也有可能有些语句会不合语法（施瓦布向来就不费心修饰辞藻）。但是这席话对于那些有着50万美元身价的宾客们，却有着巨大的效果的。他的发言结束后，在场的所有人都沉迷在他的发言的魔力之下。虽然，施瓦布已经谈了整整90分钟，但是摩根又引他到窗下，两人坐在并

不舒服的高脚椅上，又谈了一个小时。

一个身价10亿美元的新生儿，美国钢铁巨人，正呼之欲出。

施瓦布淋漓尽致地展现了自己的个人魅力，但更加重要、而且影响更加深远的是，他为美国钢铁公司制定的完整、清晰的计划。曾经有很多人想吸引摩根继饼干、电缆、糖、橡胶、威士忌、石油或口香糖等领域的合并后，快速合并一个钢铁托拉斯。投机商约翰·盖茨曾极力怂恿，但摩根不信任他。芝加哥的股票经纪人莫尔兄弟、比尔和吉姆，曾合并过一家火柴托拉斯和一家饼干公司，但在这件事上也遭到了失败。虚伪的乡村律师艾伯特·加里，也想促成这件事，但他的分量还不足够引人注意。最终，是施瓦布的雄辩征服了摩根，让他看到了最具风险的金融事业的坚实基础。这项计划被人们视为金钱狂想者的狂妄梦想。

早在上一代人的时候，吸引数千家小型或者经营不善的公司，合并为大型且具有压倒性竞争力公司的计划，就已经通过那位商业大盗——约翰·盖茨的诡计，开始在钢铁业发挥作用。盖茨已经将一连串小公司合并为美国钢铁与电缆公司。他还与摩根共同创建了联邦钢铁公司，但是和安德鲁·卡耐基为首，由53位合伙人拥有、经营的庞大垂直托拉斯相

比，其他那些合并的公司简直是小巫见大巫。那些小公司可以尽情合并，但即使是如此，它们也丝毫不能削弱卡耐基的势力，摩根对此非常清楚。

那位古怪的老苏格兰人也知道这一点。他站在壮观的施基伯古堡高处，看着摩根的小公司跃跃欲试地想侵入自己的事业版图，最初感到很有趣，后来变成了憎恨。当摩根的企图变得胆大包天时，卡耐基的内心变成了愤怒和报复情绪。他决定复制拥有的每一家工厂。此前，他从未对电线、管道、电缆或板材有过任何兴趣。他只满足于把生钢卖给那些公司，让它们将原料制成自己想要的成品。

正是通过查尔斯·施瓦布的谈话，摩根才找到了合并问题的答案。一位作家说，一个没有卡耐基的托拉斯，就不称其托拉斯，就像干果布丁缺少了干果一样。

施瓦布在1900年12月12日晚上的谈话，毫无疑问传达了一个保证，至少也是一个建议，亦即庞大的卡耐基企业可以纳入摩根旗下。他谈到全世界未来对钢铁的需求，谈到效率的重组，谈到专业化，谈到削减不景气的工厂和集中发展蓬勃产业，谈到矿砂运输的成本节约，谈到管理和行政部门费用的节约，还谈到掌握海外市场。

除此之外，他还指出了在座的人当中一些商业

掠夺行为的错误所在。施瓦布推断，他们的目的不外乎就是形成垄断、哄抬价格，利用特权为自己赚取丰厚的利润。施瓦布强烈谴责了这种做法。他告诉听众，这种政策的缺点在于，在一个开拓的时代，它反而限制了市场的发展。施瓦布认为，通过降低钢铁成本，可以创造一个不断扩充的市场；同时还应开发钢铁的多种用途，从而在世界贸易领域占据优势地位。事实上，虽然施瓦布还没有意识到，但他主张的正是现代的大规模生产。

大学俱乐部的晚宴就这样结束了。摩根回到家，思考着施瓦布提出的美好建议。施瓦布回到匹兹堡，为“卡耐基”经营钢铁业，加里和其他人则回去继续守着他们的证券报价机，等待着下一个行动。

这段时间没有等太久。摩根大约花了一个星期品味咀嚼施瓦布摆在他面前的理由。当他确信结果不会造成任何不良影响时，他派人去请施瓦布来——结果发现那个年轻人非常腼腆。施瓦布表示，卡耐基先生如果发现他最信任的公司总裁曾和摩根有什么来往，可能不高兴。因为卡耐基曾经下决心，永不踏上华尔街一步。然后，中间人约翰·盖茨提议，如果施瓦布“碰巧”在百乐威饭店的话，摩根可能也会“碰巧”在那里。

现在，有些经济史学家宣称，他们认为，这出戏从头至尾，就是安德鲁·卡耐基一手导演的——从邀请施瓦布的晚宴上著名的谈话，到周日夜晚施瓦布和金融大王的会谈，都是这位狡猾的苏格兰人安排的剧情。然而事实正好相反。当施瓦布被请去完成这项交易时，他甚至不知道“小老板”（他对安德鲁的称呼）是否肯听抛售的提议，尤其是卖给安德鲁认为天生不够高尚的人。但施瓦布去商谈时，的确带着他亲笔写下的一些数字，那些数字代表着在他心目中，每个钢铁公司的实际价值及获利潜能。他把这些公司视为新金属业星空中善良的明星。

四个人整夜研究这些数字。为首的当然是摩根，他对金钱的神圣权利坚信不疑。陪同他的是他的贵族伙伴——罗伯特·培根，他是位学者，也是个绅士。第三位是约翰·盖茨，摩根讽刺他为投机商。第四位就是施瓦布。他比当时任何人都了解钢铁制造及其销售。整个会议从始至终，都没有人怀疑过匹兹堡的数字。假设施瓦布说一家公司值多少钱，那么它就只能值多少钱。而且他坚持只并购自己指定的公司。按照他的构想合并，不会重复设置，即使是自己的朋友，想让摩根实力雄厚的双肩扛下他们的公司，他也不会同意的。

清晨的时候，摩根站起来，挺直了背。现在就剩下一个问题了。

“你觉得你可以说服安德鲁·卡耐基卖掉他的公司吗？”摩根问道。

“至少我能够去试试。”施瓦布说。

“如果你能够说服他，那么我就肯定会来做这件事。”摩根说。

事情还是比较顺利的。但是卡耐基愿意卖掉他的公司吗？需要多少价格（施瓦布认为大约要3.2亿美元）？他会愿意接受哪种付款方式呢？普通股？优先股？债券？现金？但是没有人能筹募到3亿多现金。

1901年1月，施瓦布和安德鲁·卡耐基在西切斯特的圣安德鲁高尔夫球场霜冻的石南荒地上打了一场高尔夫球。安德鲁全身裹着毛衣御寒，施瓦布却和往常一样，滔滔不绝地讲话，以振作精神。但对于生意的事，却谁也没有提一句。最后两个人来到附近的卡耐基农庄，坐在了温暖舒适的房间里。施瓦布拿出那次令大学俱乐部80位百万富翁倾倒的说服力，把他的美好承诺和盘托出，包括舒适的退休生活和数不清的财富，以满足老人的社交构想。卡耐基投降了。他在一张纸条上写下一个数字，交给施瓦布说：“好，这就是我们要卖的价钱。”

这个数字大约是4亿美元，是以施瓦布提出的3.2亿美元为基础，又加上未来两年内可能增值的8000万美元确定的。

后来，这位苏格兰老人在一条横渡大西洋的客轮上懊悔地对摩根说："早知道应该向你多要1亿美元的。"

"如果你开口，你现在早就得到那1亿美元了。"摩根愉快地回答。

当然，他这一说，立刻引来了一阵哄笑。一位英国记者报道说，外国的钢铁业被这个大规模并购"震惊了"。耶鲁大学的校长哈德利宣称，如果不立即规范托拉斯行为，在"未来25年内，华盛顿将会诞生一个皇帝"。但是，精明的股市操纵者基恩将新股强劲地推向了大众，以致所有虚值——有人估计约为6亿美元——一眨眼间便被吸纳了。这样，卡耐基得到了他的数百万美元资金，摩根财团在"混乱"中获得了6200万美元的利益，而所有的"兄弟们"，从盖茨到加里，也都得到数百万的回报。

38岁的施瓦布也得到了他的那一份。他被任命为新公司的总裁，掌握着公司大权，直到1930年。

你刚读完的这则大交易的故事，是个绝佳的例

证，它展示了将欲望变为实际等价物的方法。

一个庞大的组织在一个人的心里诞生。这个组织合并了其他钢铁厂，带来了财务稳定。这个计划同样诞生在这个人的心里。他的信心、欲望、想象力、毅力，是成就美国钢铁公司的真正要素。在公司合法成立后，它所获得的钢铁厂和机械设备，虽说是附带的，但是经过仔细分析后，就能够发现一个事实：只将各厂合并而置于统一管理之下的这项措施，就使公司收购的各厂的财产价值增长了约6亿美元。就是说，施瓦布的构想，加上他把这个构想告诉摩根以后使他所产生的信心，赢得了大约6亿美元的利润！这可不是一个可以忽视的小数目！

美国钢铁公司从此走向兴旺发达，成为了美国最富有、最强大的公司之一。它拥有了数千的员工。

事实毋庸置疑地证明了这一点，财富始于意念，只要将心中的意念转化为行动，那么你的财富的梦想就即将走向成功。

第四章　伟大的潜意识

一　肥沃的田园

潜意识是我们的“心”的大海，它汇集着一切思想感情的涓涓细流，容纳各种心态、观念的山川河流，它是形成我们一切思维意识的源泉。

在词典中，意识，简单地说，是指人的较明显的认识世界的大脑心智活动；潜，是不露在表面的意思，潜意识就是不明显、不露在表面的大脑认识、思想等心智活动。

心理学家弗洛伊德曾用海上冰山来形容：浮在海平面上，可以看得见的一角是岩石，而隐藏在海平面以下，看不见的更广大的冰山主体，便是潜意识。

这个形容虽然不够贴切，但是可以形象地告诉我们什么是潜意识，况且这一章主要探讨的也是潜意识。

实际上，潜意识由一个领域组成。通过五种感官到达意识的每种意念冲动，都被潜意识分类、记录，然后进一步被激活或产生思想念头，如同从档案中调取文件一般。

任何感受或思想，无论是什么性质，潜意识都会毫不思索地接收，并予以分类。你对金钱、实物或目标的渴望的意念或冲动，都会自动进入到潜意

识中，尤其是有关感情的方面，在不知不觉中，潜意识已经对此生导欲望做出了回应。

潜意识是我们的“心”的大海，它汇集着一切思想感情的涓涓细流，容纳各种心态、观念的山川河流，它是形成我们一切思维意识的源泉。

潜意识从我们出生的那一天便开始行动起来，随着父母的教导，家庭、学校的影响，一生中的经历，从而影响你的外部思想、情感等，包括积极地和消极地，这一切都一股脑地存入你的潜意识中，形成一个人丰富的内心世界与灵魂。就好比一个大仓库，不断地将货品积压在仓库里，同时也会有货品被取出来。潜意识会促使我们形成新的思想、心态，是我们取之不尽、用之不竭的素材和信息源泉。总之，潜意识是我们“心”的大海，它是形成我们一切思维意识的根源。

潜意识内涵深厚，包罗万象，我们应该注意开发利用我们的潜意识。

第一，训练开发潜意识的无限储蓄的记忆力功能，为我们的聪明才智奠定深厚的基础。

第二，训练对潜意识的控制能力，使它为我们服务，而不是把我们导向失败。

第三，开发利用潜意识自动思维创造的智能功能，帮助我们解决问题，获得创造性灵感。

潜意识的创造力是惊人的，而且往往是你意想不到的。有许多人冥思苦想一个问题，在睡梦中，或是在走路吃饭时，或是在洗澡、打扫卫生时，答案突然就从大脑中蹦出来了。古希腊物理学家阿基米德，就是在洗澡时，灵感忽现，发现了著名的浮力定律。这就是潜意识的作用。

潜意识这里讲到的提法，有许多会在“信心”和“自我暗示”的章节中同样出现。无论是否努力施加影响，你的潜意识都会自动起作用。这又是在暗示你，恐惧和贫穷的想法，以及有消极的反面影响的思想，也能充当潜意识的刺激物，除非你能够控制这种冲动，并给潜意识提供更适应的养分。

潜意识无论是积极的、消极的，都不断地通过这种途径（“性欲”一章会提到）对你起作用。所以我们要学会控制消极的冲动，通过积极的欲望冲动，自动对潜意识施加影响。

如果没有意念的产生，人是不能够创造任何东西的。在想象力的帮助下，意念生成计划。想象力用来创造计划或目标，引导个人在自己选择的事业上走向成功。

二　刺激潜意识的三步曲

假如你不仅是在精神上，而且在行动上，都能

按照指示去做，那么一个全新的、任你驰骋的世界就会展现在眼前。

结合前面讲到的“欲望变金钱的六步曲”，再加上自我暗示的相关原则，得出如下三步曲：

第一，找一个僻静的地方，最佳做法是在夜晚，闭上双眼躺在床上，大声朗读自己制定的计划。其中包括你想要得到金钱的数目、期限，以及为得到它而付出的代价，此时，你几乎能够看到那些钱堆成一堆在你眼前摇晃，这其实是你听到自己的声音而产生的幻想。

第二，每天早晨和夜晚，不停地一遍遍重复这一过程，直到你的脑海已呈现金钱的样子。

第三，把一份计划放在早晚都容易看到的地方，使你刚一看到就能背诵出所有内容。

但切记，你做这一切不是任务，更不能厌烦，你要告诉自己，这是你在应用自我暗示原则，你正在向潜意识传达金钱的信息。请再结合“信心”的内容，更用心地去下达命令。这样的确很抽象，尤其是最初，可以用不切合实际来形容，其实不然，只要你按要求去做了，你真的不仅是思想精神，而且在行动上都按照要求去做了。那么一段时间后，你会发现在你的世界中出现了一片更宽广的、可以

任你驰骋的场地。

所有新事物、新观念，最初都会受到众多人的怀疑，甚至排斥，但是如果按照以上三步曲去做，你会很快用信念取代怀疑，继而转为信心。

“人是自己命运的主宰者。”不只是一个哲学家发表过此类观点，但为什么人是自己命运的主宰者呢？谁也没有对此加以解释。其实人之所以能够主宰自己的人生位置，主要是经济地位的原因。人能够主宰自己的一切，是因为人具有影响自己潜意识的力量。而自我暗示可以影响潜意识。实际上，自我暗示是一种媒介，它在将欲望变为金钱的实际过程中，起着十分重要的作用。

当你读完整本书后，请回到这一部分，再用心阅读，并遵循以下的提议：

“每天晚上大声朗读这一部分，直到你完全相信‘自我暗示’是原则十分可靠的，并深信它能够帮助你实现梦想。朗读的时候，在每一个对你有益的重点词句下面用铅笔画线。”

严格遵守以上指示，你将走上通往财富城堡的正确之路！

三　利用想象力播种潜意识的种子

没有做不到，只有想不到。发挥自己的想象力，特别是创造型想象力，将会为你带来意想不到

的收获。

想象力是在知觉材料的基础上，经过新的配合而创造出新现象的能力。想象力是灵魂的创造力，是每个人自己的财富，是你在这个世界上唯一能够自己绝对控制的东西。就如同果树从果实发展成长、鸟儿从沉睡的胚胎逐渐发育成形一样，你的物质成就也将在你的想象力创造的组合中成长。最早出现的是思想，接着是把思想和观念与计划组织起来，最后则是把这些计划用于实践，转化为生产力。这一切都是从你的想象开始的。

但人类最大的局限，是人类对于自身想象力的开发和使用并未达到极致。

想象是如何产生的呢？

科学控制论向我们解释了产生这种惊人结果的原因，并且证明这些结果并非偶然，更不是具有神奇色彩的，而是一个人很平常、很自然的能力。从控制论的角度看，一个人的大脑组织、神经系统和肌肉组织是作为一个整体存在的，如同一部自动寻求目标的机器——以自动反馈和信息存储为手段的高度复杂的“伺服机制”，人通过这套机制指导自己通向既定的目标，并在需要时自动纠正，指向正确的方向。

人身上的这套机制只有一种运行方法，即必须有一个既定的目标。你必须先在心中认定一个指定的目标，此时你的创造性机制会自动承担此任务，完成这项工作要远远胜过你有意识的努力或“意志力”。因此，做一件事不要有意识地去施加影响，并且担心所做的是否正确，而是要放松，在心里想着你要达到的目标，着手去做。你的努力将驱使你向目标前进，从而充分发挥想象力。

想象力有两种表现形式：一种是综合型想象；另一种是创造型想象。

综合型想象力是想象力的基础阶段。人们可以通过这种能力将原有的观念、构思以及计划进行重新组合，推陈出新。这种能力没有创造出新东西，只是将经验、教育和观察后的原材料进行加工。这是人们最常用的能力，但当遇到运用综合型想象力无法解决的问题时，一些智慧超群的天才便会利用创造型想象力。

而人们通过创造型想象力，可以产生新的构想，可以获得灵感，甚至“预感”，人们的智慧思维领域得以无限的拓展。

想象本身是意念性的东西，而创造型想象是意念的突发奇想，它使人产生出新的想法。且这种想象力是自动发挥作用的，往往是在意识高速运转的

情况下才会发挥作用，并不是随时都可以使用的。“一切的成就，一切的财富，都始于一个意念。”意念从何而来？它只是创造型想象力的产物，想象本身就是创造。

在将欲望转化为金钱的过程中，综合型想象力是最经常被使用的，但必须记住一点，你也会面临需要创造型想象力的精神和环境。

全球家喻户晓的饮料——可口可乐的产生，可以证明创造型想象力产生意念，促进心理创造的过程。大约一百年前的一天，一位年过半百的乡村老医生，架着自己的马车来到了小镇上，他从后门慢慢走进他常去购买药品的那家药房，与年轻的药剂师悄悄谈起了买卖。他们秘密私语了一阵后，年轻的药剂师跟着老医生来到了马车上，取回了一个老式茶壶和一根能够伸进壶内搅动的木勺。年轻的药剂师仔细查看那只老茶壶后，从柜台中拿出一叠钞票递到老医生面前，老医生接过钞票后，交给他一张折叠着的小纸片。这张纸片上写着秘密配方，茶壶里装着这种能够令人回味无穷的特殊饮料。药剂师拿着他所有的积蓄——500美元来购买铜壶和秘方。这个年轻的药剂师就是爱撒·肯特拉，他将一种老医生全然不知的新成分加入他的秘方中，由此创造出了畅销全世界的美妙饮料——可口可乐。

你是不是很想问爱撒·肯特拉放入秘密配方中的是什么？为什么会有这么大的威力，能够让铜壶产出黄金来，这到底是怎么回事？这个故事听起来或许有些神奇，但这绝不是虚幻的故事，而是真实的事实。爱撒·肯特拉加进秘密配方中的秘密成分，是想象力的结晶。那个铜壶配方是老医生的创意，但这个创意对于他本人却没有价值，只有当他将秘密配方和铜壶以5百美元卖给爱撒之后，他的想象力的成果才得以显现。爱撒充满信心地用全部积蓄买下了老医生具有创意的秘密配方，他又加入了创造型想象力，奇迹就出现了，他买来的一张小纸片和一个老茶壶给，他带来了源源不断的财富。

综合型想象力和创造型想象力的灵敏度，都会在不断使用中得以开发，就像人体肌肉与器官一样，都是越练越发达。

欲望只是一种意念、一种冲动，不但模糊不清，而且短暂。在转变为实质对等物之前，它是抽象的，没有一点儿价值。在将欲望转变为金钱或其对等物的过程中，综合型想象力是最普遍使用的，但到一定程度后，他会不由得生出创造型想象力，为你带来更大的收获。

四　想象力的培养训练

你的想象力可能因为疏于使用而变得迟钝，但

也会因为使用而变得活跃。这种能力因为被闲置可能沉寂下来，但它不会消逝。

想象力能够帮助一个人创造财富，实现他的愿望。如此说来，想象力是一个人很重要的财富。如果你总让想象力闲置而不利用，也许它会变得呆板，反之，经常使用，它会变得更加活跃、敏锐。想象力虽是与生俱来的，但还是要靠后天的培养训练，才能充分发挥自己的丰富的想象力。

一方面，注意培养自己的超前想象力，即通过合理的科学想象，对未来事件进行正确预见的能力。

（1）在对目前市场状况进行综合分析的基础上，预见到市场将出现的状况及变化。要切记，一切事物的静止是相对的，而变化则是绝对的。

（2）在预见到市场将要出现的变化时，要逼真地在大脑中浮现出可能出现的情景，同时明确自己在做什么。

（3）在向目标前进的每一个阶段，都要根据自己所掌握的信息，结合市场状况，预见自己将要面临的处境，在脑海中浮现出有利的境况。

预见性想象对事业生活成败的影响是不可估量的。一个正确的有先见性的预见，能够加速你成功

的脚步；反之，如果你没有足够的预见能力，往往

会做出错误的决定。海因茨·尼可斯多夫一度成为令整个欧洲疯狂的联邦德国的“电脑大王”，超前的想象力是其成功的不可忽视的因素。

海因茨原来在一家电脑公司做实习工作，只搞一些简单的业余研究，一直不被人赏识，于是他外出兜售。不久，他得到莱因·威斯特发伦发电厂的赏识，给他预支了3万马克，让他在该厂的研究室里研究两台供收付账用的电脑。没多久，他有了研究成果，创造出了一种简便易于携带的820型小型电脑。当时的电脑都是庞然大物，并且价格昂贵，只有大企业才能用上，这种小型电脑刚一问世，就成了抢手货。当别人问起海因茨为什么会想到要创造这样的微型电脑时，他回答说：“根据目前电脑的应用状况，我看到电脑普及的迫切需要，当时市场上电脑的发展有着大片的空白，我意识到了微型电脑进入公司乃至家庭的巨大潜力。”在他的预见性想象力中，他甚至预见到每个工作台上都有一台电脑，每个家庭里都摆着一台电脑。正是这样预见性的想象力，使他成为巨富。

另一方面，想象力的预见作用在成功之路上的发挥，还有一套尚不被人们重视的运作方法，即要求经营者：

1．仔细阅读所获得的每一条信息，并进行科学的综合与分析判断，预见其商业价值；

2．调查核实信息的可靠性，估量其对所定目标的影响效果；

3．你确信所预见的情况变化时，就要立刻采取措施，来应对可能出现的情况。

也就是说，只有善于运用已掌握的情况，善于发现机遇到来前的征兆，并及时采取措施，才能预见未来，才能获得收获。菲力普·亚默尔对预见性想象力的善用，曾帮了他经营的美国亚默尔肉食品加工公司的大忙。

某天，菲力普在当天报纸上无意中看到这样一条新闻：墨西哥发现了类似瘟疫的病例，为此他兴奋不已。因为他联想到了自己的肉食品加工公司，墨西哥一旦发生了瘟疫或类似的传染性疾病，那么将很快传染到加州和德州，继而有可能在整个美国泛滥。而这两个州恰好是美国肉食品的主要供应基地。若真的这么严重，那么肉食品的价格一定会猛涨。想到此，他立刻派医生到墨西哥考察，证实了病情，然后他集中所有的资金，购买了大量墨西哥两个邻州的牛肉和生猪，急忙运回本部。不出所料，不久瘟疫就传到了美国西部的两个州，美国政府下令禁止这几个州的食品和牲畜外运。一时，美

国市场上肉食品价格猛涨。菲力普储备的肉类大量抛向市场，他低价购入而高价售出，也因此净赚了900多万美元。

菲力普先生根据偶然读到的一条新闻，发挥了预见性想象力。他结合地理知识：美国与墨西哥接壤的加州与德州，这两州是全美主要的肉食品供应基地。又考虑到瘟疫流行，政府一定会下达禁止这两州食品外运的命令，那么市场上此类食品一定会紧缺，价格必然会上涨，他如果在美国没有肉食品产地的市场上聚集一大批紧缺的食品，那肯定会获得大量的利润。但这一切的前提是墨西哥确实发生了瘟疫，如果情况不属实，他所购买的大量肉类及牲畜，不但不能赚到钱，反而会因食品的长期堆积而变质，进而蒙受大量的损失。菲力普针对这一关键因素，立刻派医生前去调查，证实他的消息的可靠性，然后按照他预见的那样，他发财了。

构想是所有财富的起点，也是所有想象力的产物。希望通过以上这些例子，能给你带来一些信息，教给我们使用想象力积累财富的方法。

当你读完这本书后，再回到这一章，立刻开始运用想象力，形成一个或更多的计划，把心中的欲望变成财富。制定计划的详细要求，几乎能在本书的每一个章节里找到。然后，你就开始执行最适合

你的行动吧，并且你可以把你的计划写成文字。写完后，模糊的欲望会显得更加清楚。你可以肯定的是，当你把心中的欲望写成文字的时候，你已经向成功迈出了一步。

正确使用自己的想象力，可以帮你将失误与挫折变为价值连城的资产，你会因此发现一条只有使用想象力的人才能得出的道理。

想象为我们获得金钱提供了一种新技巧，开辟了一条新道路，如果我们想象自己正在做着自己想干的事情，实际上也按着这样去做，想象就将为我们积累经验并提供帮助。

我热爱的教育家冈萨拉斯先生在念大学时，发现我们的教育制度存在很多弊端。他相信，如果自己当校长，一定可以纠正这些问题。

于是他下决心要筹建一所新大学，但是要实现这个梦想要100万美元！这可不是一个小数目！他似乎一筹莫展。每晚，这个念头都伴他入梦。到后来，这几乎成了他日夜“思念”的事，用他自己的话来诉说吧：

“一个星期六的下午，我坐在自己的房间里，心里一直在思索着如何才能弄到那100万以实现自己的计划。然而除了想之外，我几乎没有采取任何的行动。但我已经下定决心，一定要在一个星期以

内得到这笔钱。然而也正在那一刹那，有一种自信心涌上心头，那是我以前从来没有感受过的。”

于是，我给一家报社打电话，宣布第二天早上我想讲道题目是：“如果有100万，我会用来干什么？”

很快我就准备完毕了，满怀信心地入梦，因为经过长时间的想象，我几乎觉得自己已经拥有了100万美元。

第二天早上，我起了个大早，走进洗手间，屈膝祈祷。那时，我再次体会到这笔钱一定会出现的信心。

我自信地走上讲坛，那时我才发现，我没有带布道词，但这却是一件幸事，因为我的潜意识自动提供了我所需的资料。我闭上眼睛，全心全意地诉说我的梦想。我告诉听众们，假设我拥有100万美元，就可以利用它们来实现我的梦想。我把心中不知道重复了多少遍的梦想说给他们听，我要筹建一所优秀的学校，教授给学生最实用的知识，并且培育他们的心灵。当我讲完坐下时，一个听众站了起来。他走近讲台，伸出手说：“牧师，我很喜欢你的布道，我相信你一定会实现你的承诺。为了证明我对你的信任，如果明天早上你能到我的办公室来，我就能给你100万美元。我的名字是菲利普·阿

穆尔。”

年轻的冈萨拉斯终于得到了自己梦想的100万美元，并且实行了自己的允诺，建立了阿穆尔理工学院，即现在的伊利诺伊理工学院。

那笔巨款就是构想的结果，而支撑这个构想的，就是年轻的冈萨拉斯在心中酝酿了近两年的欲望。

请注意一个事实：当他下定决心要实现目标，且确定了实现目标的计划之后，不到36个小时，他就得到了这笔钱。

注意一下爱撒和冈萨拉斯的共同特征。他们两个人都懂得一个惊人的道理，即通过明确的目标和明确的计划，构想可以变为金钱。

如果你只是一味地期待着用辛苦工作和诚实守信来致富，那么你肯定想错了！仅仅是辛苦的工作，绝对不可能赚来大笔的财富。如果你将来会拥有大笔财富的话，那极有可能是对你明确的需求的回应，而决不仅仅是来自于机会和运气。

一般说来，构想是凭借想象力驱使行动的一种意念冲动。所有杰出的推销员都知道，好的计策想法可以售出卖不掉的商品。一般的销售员之所以永远“平凡”，就是因为他们不懂得这一点。

一个廉价书出版商发现很多人买书的时候，关

注的并不是书的内容而是书名，这个发现对于一般的出版商应该很有价值。因为他们只要将滞销书改一个吸引人的名字，它们的销售量就可以达到百万册以上，但是书的内容却一点也没有改变。这个行为看起来很简单，但是却带来了原本所没有的巨大财富，它就是伟大的想象力的财富！

构想是没有标准价格的。构想的创造者可以自订价格，而且如果你够聪明，你就可以得到最为理想的价格。

每一笔财富的故事，都是构想创始人和构想推销人的组合成果。卡耐基身边有很多能帮助他的人，他们创造构想，推动实际的构想，卡耐基和其他的一些人才得以获得巨大的财富。

无数人穷其一生都在期盼着“运气”。或许有些人确实等到了，但更多的人都是空等一场，要知道“运气”确实可以给人生带来机会，但在机会变为财富之前，更需要自己的努力，而我所倾注的是25年不懈的努力。

我幸运地遇到了安德鲁·卡耐基，并且得到了他的全力合作。也正是那一次，卡耐基在我心中植入了一个构想，就是将创造成就的原则组织为成功哲学。我经过了25年的努力，帮助千万人获得了财富。其实起点是很简单的，那就是任何人都能创造

出来的构想。

是的，我获得这一原则的"运气"来自卡耐基，但是真正使我执著地去实现这个原则的动力，则在于我一次次不停的自我提醒，究其根本原因，则是我心头的一种强烈的欲望，一种萦绕在心头、挥之不去的意念！

当卡耐基先生最初将这个构想植入我的心中后，我就努力培育它、呵护它，促使它继续滋长。慢慢地，构想在其本身的力量下，长成了巨人，反过来引导我。它是一种无形的力量，而力量无穷。甚至当创造构想的头脑不复存在了，构想依然有着长远的生存力量。

五　积极的态度积极的情感

谁想收获成功的人生，谁就要当个好农民。我们决不能仅仅播下几粒积极乐观的种子，然后指望不劳而获。我们必须不断给这些种子浇水，灌输积极的源泉，给幼苗培土施肥，培育它向着太阳生长。

许多人总是等到有了一种积极的感觉再去积极付诸行动，实际上这些人是本末倒置。积极行动会导致积极思维，而积极思维会导致积极的人生态度。心态是紧跟行动的，如果一个人从一种消极的

心态开始，等待着感觉把自己带向行动，那他就永远不会成为积极心态者，尽管他希望成为积极的人。

美国亿万富翁、工业家戴尔·卡耐基说过："一个对自己的内心有完全支配能力的人，对他自己有权获得任何其他东西也会有支配能力。"当我们开始运用积极的心态，并把自己看成成功者时，我们就开始成功了。

谁想收获成功的人生，谁就要当个好农民。我们决不能仅仅播下几粒积极乐观的种子，然后指望不劳而获。我们必须不断给这些种子浇水，灌输积极的源泉，给幼苗培土施肥，培育它向着太阳生长。如果疏忽了这些，消极心态的野草就会丛生，夺去土壤的养分，直至庄稼枯死。照看好生机勃勃的庄稼，别给野草浇水。正如《圣经》腓立氏书第四章第八节所说的："凡是真实的、可敬的、公平的、清洁的、可爱的、有美名的，若有什么德行，若有什么称赞，这些事你们都要考虑。"

积极思考是正确的心态，正确的心态总是具有"正性"的特点，如：忠诚、正直、希望、乐观、勇敢、创造、慷慨、容忍、机智、亲切和高度的通情达理。积极思考的人充满信心、热诚、自律、想象力丰富，并且坚持目标，使人乐于亲近与

合作，也得到许多有利的机会。他们总是怀着远大的目标，为之不断奋斗，以实现自己的理想。

消极思考的人，则具有同积极思考的人相反的特质：恐惧、优柔寡断、怀疑、做事拖拖拉拉、脾气暴躁，使别人敬而远之，从而失去许多有利的机会。

你认识到你自己的积极心态的那一天，也就是你看到财富宝库大门的那一天。

正是积极的心态，帮助福勒战胜了贫穷。尽管丹普赛的腿患有残疾，可积极的心态却激发他踢中了在职业足球赛中从没有过的最远的球。可积极的心态还使得恺撒建造了一艘自由轮，使亚兰再一次来到这些人当中，因为这些人有希望成为他的顾客，而这些人恰好是前天曾拒绝推销的那些人。

我们必须面对这样一个事实：在这个世界上，拥有财富的成功者活得充实、舒服、潇洒，贫穷的失败者过得空虚、艰难、窘困、畏缩。

意念冲动与情绪或情感相结合，比单独有理性产生的意念冲动更容易影响潜意识。“只有被赋予情感的意念，才能对潜意识产生行动的影响力。”我们大多数人都受到情绪或情感的控制。主要的消极情感有7种，消极情感会直接自动地注入意念中，这亦是确保进入潜意识的通道。积极情感

也有7种，积极情感则需要通过“自我暗示”才能注入个人希望传递给潜意识的意念冲动（有关指示在“自我暗示”章节中提到）。

传达给潜意识。“内在听众”最了解的语言就是情绪或情感的方式，下面，列出7种积极情感和7种消极情感，以便你在给潜意识传达命令时，就能够利用积极情感而避免消极情感了。

7种积极情感：欲望、热忱、信心、浪漫、爱、希望、性。

7种消极情感：恐惧、贪婪、迷信、怨恨、愤怒、报复、嫉妒。

积极情感和消极情感不会同时存在，必定是一方占主要地位。所以，你必须充分利用积极情感，让你成为内心的主宰力量，并养成习惯，将消极情感拒之千里。

如果你再结合“欲望变金钱的六步曲”构筑并执行准确的计划、你会更深刻明白其中所传述的思想的重要性。你无法完全控制潜意识，但可以依自己的意愿，将希望转化为具体形式的计划，欲望或意向传达给它。

第五章　专业知识——获得财富的工具

一　“无知”的致富者

“我身边随时有人可以提供给你我需要的任何知识，那么我是否还有必要满脑子装着一般的知识，单单为了回答你的提问呢？”

第一次世界大战期间，亨利·福特被一份芝加哥报纸称为“无知的和平主义者”，他控告该报纸诽谤他。案子开庭审判了，报社律师在辩护中，让福特本人走上了证人席，以显示福特的无知。律师问了福特各式各样的问题，向陪审团和众人证明，福特虽然具有相当多的汽车制造的专业知识，但就整体知识领域来说，他是无知的。

福特被问了许多刁钻的问题，例如：

“介绍一下本尼迪科特·阿诺德。”“1776年，英国派遣多少士兵去美洲？”福特先生回答后一个问题时说：“我是不知道英国事实上派了多少士兵，但我知道回去的数目只是派去士兵数目的一小部分。”

福特被一连串无知的提问搞得烦极了。最后，当回答一个极具攻击性的问题时，他身体向前倾，

用手指着发问的律师说："我若真的想回答你刚提问的这个愚蠢的问题，以及你刚问的那堆问题，那么我可以告诉你，在我的办公桌上有一排按钮，我只需要按下一个按钮，我的助理人员会马上出现，他能够替我回答任何有关我事业上的问题。请听好，我身边随时有人可以提供给你我需要的任何知识，那么我是否还有必要满脑子装着一般的知识，单单为了回答你的提问呢？"

这难道不是一个逻辑严密的答案吗？

律师停住了，他无言以对。法庭上所有的人都抱以热烈的掌声，这说明他们都承认福特是位有识之士，怎么可能是"无知者"呢？真正的有识之士，知道如何获取自己需要的知识，而并不需要掌握所有可能用到的知识。亨利·福特依靠"智囊团"，掌握他所有的专业知识，并成为美国最富有的人之一。但是他根本没必要亲自掌握所有一般的知识。

你确信将自己的欲望变成金钱等价物以前，还需要具备某种服务、商品或职业等方面的专业知识，才能以此获得财富。也许你需要的专业知识，大大超出了你的能力或意向，这样你可以通过智囊团来弥补自身的不足。

获得大笔财富需要力量，而力量来自于对专业

知识的充分组合与合理利用，但想获取财富的人，不一定必须把这些知识装在脑子里。只要当你需要时能够获取就足够了。

有些人本身没有受过太多的学校教育，他们也不具备丰富的知识，但他们具有发财致富的雄心壮志，因此他们就不会自卑，他们能够如愿以偿。

托马斯·爱迪生仅仅受过3个月的学前教育，但能说他无知吗？他更没有贫穷。亨利·福特在学校还未上到六年级，但他通过自己的努力，却拥有一大笔财富。

二　如何成为需求的人才

在将知识转变为金钱之前，我们不得不做的是找到知识的选择方向，以及我们怎样获得我们所想要的知识。

如何得到所需的知识

首先，要明确你需要的是哪类专业知识，需要它的目的。往往你的人生主要目的、你的人生目标、会帮助你确定所需的知识。知道了你所需要的专业知识，那么就要了解获取知识的途径。下面介绍几种十分重要的来源：

a．自己的经验和所受的教育。

b．与他人合作而积累的经验和知识。

c．高等院校。

d．公共图书馆（从书籍期刊上可以查找到人类从始至今的各种知识）。

e．专业培训课程（特别是夜大、电大和函授课程）。

获取知识必须是有目的性的，这样就能够有选择性地汲取，并组织加以运用，因为如果不是为了某种目的而获取知识，那么知识本身一点儿意义也没有。

有人认为在学校上学是学习知识的最好的或是唯一的途径，这是错误的观念，学校教育只是为未来获取知识做些铺垫而已。离开学校以后，对知识的追求不但不能停止，而且应该更趋向于专业化知识。各行各业的成功人士，他们总在不停地获取所需要的与专业相关的知识。

现如今的社会追求专业化。哥伦比亚大学就业中心前任主任罗伯特·P.莫尔，在一则新闻报道中就强调了这一重要事实。

专业人才的需求

公司在招聘人才时，特别看中那些具备某一项专业才能的人，例如：商学院受过会计学、统计学等专门培训的毕业生、各类工程师、建筑设计师、化学家、新闻记者，以及优秀的领导人才和充满活力的专门人士。

在学校中积极参加各项活动、充满活力、广泛交友、学习积极向上的那些同学，比只知道死读书的那些“好”学生，毕业后的就业形势要好得多。他们全面锻炼自己，具有很高的社会适应能力，往往会有好几个单位同时看上他们，他们有时一个人有6个职位可以选择。

一家大型实业公司的领导在给莫尔先生的信中，谈到了未来大学生的毕业情况。他说：“我们尤其重视的，是寻找那些有突出领导才能的人。因此，我们注重的是个性、智力和人品素质，而不是教育背景如何。”

“实习”的倡议

莫尔先生提倡在高等院校设立一种“实习制度”，让学生们在寒暑假期间到商场、办公室和各产业实地参加实践。他觉得，通过三四年的大学生活，应该要求每个学生“选择一门面向未来的课程，制止学生满足于在非专业课程的学习中放任自流。”

他说：“高等院校必须重视这样一个现状，即各行各业如今需要的都是专业人才。”他督促教育机构直接承担职业指导的责任。

许多城市中都开设了夜校，夜校是针对那些需要接受教育的人而开设的，那是他们最可靠、最方

便的求知途径。全美只要能够送达邮件的地方，都开设了能够进行专业培训的函授学校。灵活性是函授教学的一大优势，学生可以利用业余时间随时学习。函授学校大力提供便利的咨询条件，这是函授教学的另一个优势，这对需要专门知识的人具有极其重要的意义。无论你身处何方，都能从中受益。

交费的受益

不需费力，轻而易举得到的东西，往往不在乎，不去珍惜——也许正是这个原因，我们才在公立学校的大好时光中收获颇少。从专业学习的特殊课程中，我们可以得到自律，在某种意义上弥补了免费学习时浪费掉的时光。

函授学校是组织有序的商业组织机构，他们的学费不高，但要求必须及时定期交费。学生无论成绩好坏，都要及时交费，这督促学生们坚持读完所有课程，而很少有人中途退学。函授学校也从未教育学生们这一点，但他们的收费部门在决策、速度形式上，为学生们树立了典型的培训榜样。

在四十五年前，我从自身经验中深切体会到了这一点。当时，我参加了一项在家里学习的广告函授课程，我上了八次抑或是几次课，我记不清了，我失去了兴趣，就停止了学习，但依然不断有收费单寄来。不管我是否继续听课，学校都坚持让我一

直把费用交到底（法律规定是这样的）。我得知这一点后，决定继续学习，因为既然交了钱，那么就不能白花，否则吃亏。当时我们暗骂学校的收费制度太苛刻了。但后来在生活中我意识到，那是我免费享受的最有价值的培训。因为被迫交费，所以我不得不继续学习，虽然是强迫自己继续学习广告函授课程，然后我却成功地运用了这些知识。这种严格交费制度如果用钱的价值来衡量，那么它是无价之宝。

三　专业知识的创富路

活到老，学到老！在掌握专业知识的基础上，尽情地去构想你的财富之路吧。

就全世界的公立学校而言，要算美国最为先进。但是，只对付出代价得到的东西才知道珍惜，这是人类的通病。美国免费学校和免费图书馆，并不受人欢迎，就因为是“免费的”。许多人在离开学校后，觉得自己需要其他的专业培训，其原因就在于此。雇主们从经验中获知，凡是有决心利用休息时间在家里自修的人，他们都具有担任领导者的素质，所以雇主们很看重曾受过函授教育的雇员。

那些离开学校后就停止学习的人，不求上进，“不想当将军的士兵不是好士兵”的人，没有

什么生活的追求。那些低职位拿固定薪水的职员们，他们不甘于现状，利用闲暇时间参加函授学习，他们将为自己前进开拓一条宽敞的道路，并具备了一些扫除障碍的法宝，他们将会得到更多的晋升机会。

函授学校这种培训方式，尤其适合于已参加工作的人，他们在工作中发现自己需要补充一些专业知识，但却没有时间重返学校，所以参加函授学习。

有人找借口，“因为我有家，所以不能再回到学校”，或是“我年龄太大了”。那么让我来告诉大家，斯图亚特·奥斯汀·威尔原先学习和从事的是建筑工程，后来他进入学校攻读企业律师，那时他早已过了不惑之年，而且要养活一家老小。但他却在2年内完成了4年的学业，并通过了律师资格考试，很快开设了律师事务所，且收入丰厚。

所以掌握获取知识的途径十分重要。

下面我们来看一个具体事例。

一个杂货店的店员突然被解雇了。他根据自己已有的一点儿记账经验，又去学习了统计专业学，掌握了科学的统计方法，开始自己做生意。他首先从雇用他的杂货店做起，相继同100多家店铺签订合约，每月为他们做统计整理账目，只收极低的费

用。他的工作很实用，十分受商家的信赖。他逐渐扩大经营范围，并拥有了固定的办公室，建立了较科学完善的统计账目系统，他的工作已进入众多商家，为他们提供最佳的服务。

美国有数以万计的人需要一位推销专家的服务，这位专家有能力策划很具吸引力的宣传小册子，以用来推销服务。

构想是基于需要而在紧要关头所想出的解决办法，这一想法并不单单服务于个人。提出这种想法的这位女士，有着丰富敏锐的想象力。她觉得此创新建议，能够建立一个新的职业机构，那就是为成千上万推销个人服务的人提供真实的向导。

第一个“推销个人服务准备计划”取得了明显的成效，因而激励了这位充满朝气的女士，她开始为儿子解决真实的类似问题。她的儿子是应届大学毕业生，苦于无处推销自己，她为儿子设计个人推销服务计划，典型而又优秀。

她设计的计划手册包括50页精美打印、安排合理的内容，介绍了她儿子的天资才赋、教育程度、个人经历及各种各样的其他方面的情况。手册中还重点介绍了她儿子渴望得到的工作，并用漂亮的文笔勾勒出胜任这一职位所制定的明确计划。

她和儿子查阅大量资料，查询能让儿子实现最

大价值的服务，收集众多雇主的经营方式，对未来胜任职位提出七八项符合未来雇主用途利益的突出的建议。这手册他们花了几周时间才完成。

她的儿子在第一次面试时，就按照他既定的薪水找到了理想的工作。

你也许会说：“找份工作为什么要如此煞费苦心呢？”

这很简单，如果想把一件事情做好，就要不怕麻烦。这个孩子由于妈妈的精心策划，一开始就担任初级主管的职位，领主管的薪水，这要比从基层做起省多少时间多少精力呀！

也许你会说，从底层开始做起并没有什么不好呀？这是踏踏实实地做，靠着实力一步步爬上去的，这可以显示才华。但如果你可以一步跨越两个台阶，那你为什么非要一点点蠕动呢？如果在底层许久未被发现，也许你就会失去向上的进取之心。人要善于创造机会，把握机会，更快地向前迈进。

这位母亲因为成功地将儿子推销给有实现价值的公司，全国各地寄来了许多信件，请她帮助他们准备“个人服务推销计划”，想要挣到更多的钱。

不要以为她的计划只是包含了聪明的推销术，其实她能帮助许多人出售他们原本较低待遇的服务，而转为高报酬的真正力量在于，她做到了兼顾

购买服务与出售服务者双方的利益，所以她拟定的计划，使得雇主们愿意出高薪诚聘。

如果你富有想象力，并且正在寻找适于你的出路，那么请认真考虑一下这个想法，它也许能够激发你的灵感。

一个科学的构想是伟大的。任何好的构想都是以专业知识作后盾的。有些遗憾的是，有一部分人具有一定的专业知识，但他们不会组织利用知识去创新构思，所以他们也不会发现财富。

如果你具有丰富的想象力，那么，这部分提供的主意，能够成为你渴望追求财富的起点。专业知识易得，而创新思维难求！

拥有足够的专业知识，运用想象力，大胆创意构想，将使你更贴近于财富宝库的大门！

四　同事是你的宝贵资源

一个人无论升职还是低就，完全取决于自身对环境的控制能力，是由自己的条件决定的。和一位能促使你进步的同事一起工作，能够获得比金钱更重要的资产。

丹·哈宾的例子会让你更明白我的意思。他在大学期间，就当上了在1930年获得全国冠军的圣母足球队的经理，该队教练是已故的纽特·洛肯。哈宾

大学毕业时，社会经济萧条不景气，工作很不好找。

他在投资银行业和电影业上浪费了一段时光，然后他寻找到自认为很有前途的工作——以抽取佣金的方法推销电子助听器。

哈宾销售助听器的成果极佳，这引起了与他们公司处于竞争地位的Dictograph公司董事长安德鲁斯的注意，他想看看这个抢走历史悠久的助听器公司大量生意的哈宾究竟是什么样子。安德鲁斯请哈宾来谈话，任命他为销售经理，接下来他离开公司3个月，以考察哈宾。

哈宾在工作中投入了全部精力，后来他被推选为副总裁。他只用了6个月就获得了许多人奋斗10年才得到的职位。

这个故事意在强调：一个人无论升职还是低就，完全取决于他自己对环境的控制能力，是由自己的条件决定的。

还要强调另一点，一个人的成功与失败，与“习惯”有很大关系。

我们试分析一下，丹·哈宾和美国历史上最伟大的橄榄球教练之间的秘密关系，促使他在心中深藏着一种求胜的欲望，因为圣母橄榄球队之所以取得举世瞩目的成就，依靠的就是这种强烈的欲望。

事实证明，崇拜一个胜利者会促使人进步。

不论是高层领导还是普通小职员，与同事之间的相处都是很重要的。

当我的儿子布莱尔与丹·哈宾磋商职位时，我就认定了这一点，虽然哈宾先生给他的薪水只是另一家公司对手的一半，但我执意要他留下来，因为我相信他和哈宾这样一位不向逆境低头的先生在一起工作，能够获得比金钱更重要的资产。

低职位的工作让人沉闷、忧郁，所以我们要尽量向上攀，不是迫不得已，不要从基层做起。

第六章 智囊团——鞭策驱动的力量

一 制定完善的成功步骤

如果你已经写下了你的目标，请用肯定、确实的词句表达；如果也已经预定好了达到这个目的的时间表，以及要达到目标的原因，那么现在你已经有了明确的目标，你知道自己要什么，为什么要它，以及什么时候要达成目标，那么你就应该思考下一步该做什么了。

行动计划表的力量

首先请记住以下事实：

1．你如果正在干一件很重要的工作，为了使其务必达到成功的最终目标，你必须让它完美无缺。

2．你也应该学会借助他人的经验、教育、才能和想象力。每一个致富的人都曾经采用过这样的方法。

年轻人坐在爱芮卡·席儿的正对面，爱芮卡·席儿是一家颇具规模的国际出版公司的主编，也是年轻人名单上的第四个人。第一眼看到席儿太太的时候，年轻人十分惊讶，因为他以为一个出版主编应该是个中年人，可是席儿太太虽然已经39岁，可是看起来起码年轻10岁以上。她有着一头金色长发，绿色的大眼睛，虽然已经有了三个小孩，可是身材还保持得相当苗条。年轻人向这位轻松成功的年轻

太太询问致富秘诀。

席儿太太微笑着回答说：“所有的事业都需要一份专业计划——一份仔细考虑过的行动计划书。如果你需要去借一笔钱来创业，一个有经验的投资者一定会先要看你的事业计划。他们要知道你是否把所有的细节都考虑进去了，因为根据他们的经验，没有计划或方向的事业，是不可能成功的。”

“同样的道理，如果你想开创事业以致富，你就必须把自己的目标和计划都彻底想清楚。”

这天晚上，年轻人把今天所作的笔记又拿出来详细地读了一遍：

财富的第四个秘密：行动计划表的力量

如果你一定要完成目标，就必须发展出一个策略，一份行动计划表。

任何事情，如果想成功的话，有3个建议：计划，计划，再计划！

每个目标都要使用10项计划表，列出10个完成目标的可能方法。

在找工作或创业之前，问自己3个问题：

你是否能够享受这样的工作；

这样的工作是否能够发挥你的特殊才能；

这样的工作是否符合你的长期事业规则，以及财务目标。

我们每个人都应该精心策划一个获取财富的完整的成功步骤，就像下面这样：

1．你要在心里确定希望拥有的具体数字

空泛地说，我需要很多很多钱，那是没有用的。你必须确定你追求的成功的具体评价标准，例如，挣多少多少钱，当多大的官，取得什么科学成果等等。

有这样一个例子：

同样是做房地产生意，汤姆计划向银行贷款120美元，而约翰则向银行贷款19.19万美元。最后银行贷款给约翰，而拒绝了汤姆的贷款请求。因为银行主任认为，约翰的预算具体化，且考虑很周到，这说明约翰办事仔细认真，成功的希望较大。

由此可见，要设定一个具体的可行性目标。

2．坚强的决心可以创造奇迹

决心获得成功的人都知道，进步是一点一滴不断地努力得来的。例如，房屋是由一砖一瓦堆砌成的；足球比赛的最后胜利是由一次一次的得分累积而成的；商店的繁荣也是靠着一个一个的顾客创造的。历史上每个重大的成就，都是一系列的小成就累积成的。

西华·莱德先生是著名的作家兼战地记者，他曾在1957年4月号的“读者文摘”上撰文表示，他所

收到的最好忠告是“继续走完下一里路”，下面是其文章中的一段：

“第二次世界大战期间，我跟几个人不得不从一架破损的运输机上跳伞逃生，结果被迫降在缅印交界处的树林里。当时唯一能做的就是拖着沉重的步伐往印度走，全程长达140英里，必须在8月的酷热和季风所带来的暴雨侵袭下，翻山越岭长途跋涉。

“才走了一个小时，我的一只长统靴的鞋钉就扎了另一只脚，傍晚时双脚都起泡出血，范围像硬币那般大小。我能一瘸一拐地走完140英里吗？别人的情况也差不多，甚至更糟糕。他们能不能走呢？我们以为完蛋了，但是又不能不走。为了在晚上找个地方休息，我们别无选择，只好硬着头皮走完下一英里路……”

“当我推掉其他工作，开始写一本25万字的书时，心一直定不下来，我差点放弃一直引以为荣的教授尊严。也就是说几乎不想干了，最后我强迫自己只去想下一个段落怎么写，而非下一页，当然更不是下一章。整整6个月的时间，除了一段一段不停地写以外，什么事情也没做，结果居然写成了。”

“几年以前，我接了一件每天写一个广播剧本

的差事，到目前为止一共写了2000个。如果当时

签一张"写作两千个剧本"的合同，一定会被这个庞大的数目吓倒，甚至把它推掉，好在只是写一个剧本，然后接着又写一个，就这样日积月累，真的写出这么多了。"

"继续走完下一里路"的原则，不仅对西华·莱德很有用，对你同样也很有用。"

按部就班做下去，是实现任何目标唯一的聪明做法。最好的戒烟方法是"一小时又一小时"坚持下去。我有许多朋友用这种方法戒烟，成功的比例比别的方法高。这个方法并不是要求他们下决心永远不抽，只是要他们决心不在下个小时抽烟而已。当这个小时结束时，只需把他的决心改在下一小时就行了，当抽烟的欲望渐渐减轻时，时间就延长到两小时，又延长到一天，最后终于完全戒除，那些一下子就想戒除的人，一定会失败，因为心理上的感觉受不了。一小时的忍耐很容易，可是永远不抽那就难了。

想要实现任何目标，都必须按部就班做下去才行。对于那些初级经理人员来讲，不管被指派的工作多么不重要，都应该看成是"使自己向前跨了一步"的好机会。推销员每促成一笔交易，就为迈向更高的管理职位积累了条件。教授每一次的演讲，

科学家每一次的实验，都是向前跨了一步。

有时，某些人看似一夜成名，但是如果你仔细看看他们过去的历史，就知道他们的成功并不是偶然得来的，他们早已投入无数心血，为成功打好坚固的基础了。那些暴起暴落的人物，声名来得很快，去得也快。他们的成功往往只是昙花一现而已。他们并没有深厚的根基与雄厚的实力。富丽堂皇的建筑物都是由一块块独立的石块砌成的。石块本身并不美观，成功的生活也是如此。

请做到下面的事情：把你下一个想法（不论看来多么不重要），变成迈向最终目标的一个步骤，并且马上去进行。时时记住下面的问题，用它来评估你做的每一件事。“这件事对我的目标有没有帮助？”如果答案是否定的，就不做；如果是肯定的，就加紧推进。

我们无法一下子成功，只能一步步走向成功，所谓优良的计划，就是自行确定的每个月的配额或清单。

请你想想看，怎样才能提高你的效率。请你利用下面的“30天的改善计划”来自我衡量一下。你可以在标题之下填入你一个月以内必须做到的事情，一个月以后再检查一下进度，并重新建立新的目标。请你经常留意那些小事，以便充实你承担大

事的实力。

3．30天的改善计划

从现在开始要给自己制定一个30天的改善计划，内容写上：

（一）改掉这些习惯（建议举例）

1．不按时完成各种事情。

2．消极性的词句。

3．每天看电视超过60分钟。

4．无意义的闲聊。

（二）养成这些习惯（建议举例）

1．每天早上出门前检查自己的仪表。

2．每一天的工作都在前一天晚上就计划好。

3．任何场合尽量赞美别人。

（三）用这些方法来增加我的工作效率

1．尽量发掘部属的工作潜力。

2．进一步学习公司的业务。如公司的业务有哪些？顾客又是哪些人？

3．提出3项改善公司业务的建议。

（四）用这些方法来增进家庭的和谐

1．对太太（丈夫）为我做的小事表示更大的谢意，不可像往常一样认为理所当然。

2．每周1次带家人做些特殊的活动。

3．每天固定拨出1小时跟家人快乐相处。

（五）用下面的方法来修养个性

1．每周花2小时阅读本行的专业杂志。

2．阅读1本励志书籍。

3．结交4个新朋友。

4．每天静静思考30分钟。

当你看到一个处处都高人一等的风云人物时，立刻提醒自己，那么优美的风度并不是天生的，是由许许多多严格的自我控制所形成的，建立新的积极性习惯，同时根除旧的消极性习惯，正是这种人的修养过程。

马上就建立第一个“30天的改善计划”吧。

当你讨论“设定目标的做法”时，时常有人说：“我真的很明白一心一意追求目标的重要，但是我的杂务太多，经常‘扰乱’原有的计划，这该怎么办？”

许多未知的因素确实存在，并影响你的执行步骤，例如家人生病，工作撤销，或什么意外事件。所以我们心里也要冷静，遇到障碍时要采取补救措施。例如你开车遇到“此路不通”或交通堵塞的情况，你不可能停着不动；当然也不甘心回家，那多煞风景。道路的暂时关闭只是表示现在无法通行，你可以从另一条路走到同样的目的地。

请观察一下高级将领的做法。每当他们拟出一

个战略计划，都会同时拟出几个备用方案，以备不时之需。那就是说，万一发生意料之外的事情而打消甲方案时，就改用乙方案，正像飞机原定降落的机场因故关闭，机组人员一定会降落到邻近的机场一样。

循序渐进，没有经过许多曲折而成功的例子实在很少见。当我们“迂回前进”时，并没有改变原来的目标，只是选择另一条道路而已，目的地是不变的。

规定一个固定的日期，一定要在这个日期之前把你要求的钱赚到手——没有时间表，你的船永远不会“泊岸”。

你已经知道，你自己的木材要由你自己来砍，你自己的水要由你自己来挑，你生命中的明确目标要由你自己来塑造，因此，为什么不尽快实行你早已明白的道理呢？

明确的目标是你自己创造出来的，没有人能代替，它也不会自己创造自己。你打算怎样对付它？什么时候？如何做？拟定一个实现目标的可行计划，马上行动——你要习惯“行动”，不能再耽于“空想”。

在你的有生之年，当“现在就做”的提示从你的潜意识闪现到你的意识中时，要你做应该做的事

情时立刻投入以适当的行动，这是一种能使你成功的良好习惯。

这种良好的习惯是把事情完成的秘密，它影响到日常生活的每一方面。它可以帮你迅速完成应做但你不喜欢做的事，它能使你在面对不愉快的责任时不至拖延，也能帮助你做你想做的事，它能帮助你，抓住那些宝贵的一经失去便永远追不回的时机。

将以上4点清楚地写下来——不可以单靠记忆，一定要白纸黑字。

每天两次，大声朗诵你写下的内容，一次在晚上就寝之前，另一次在早上起床之后，当你朗诵时，你必须看到、感觉到和深信你已经拥有了成功。

拿破仑·希尔本人，就在将目标变为现实这方面为我们做出了榜样。

1908年，年轻的希尔在田纳西州一家杂志社工作，同时又在上大学。由于他在工作上的杰出表现，被杂志社派去访问伟大的钢铁制造家安德鲁·卡耐基，卡耐基十分欣赏这位积极向上、精力充沛、有闯劲、有毅力、理智与感情又平衡的年轻人。他对希尔说：“我向你挑战，我要你用20年的时间，专门用在研究美国人的成功哲学上，然后提出一个

答案。但除了写介绍信为你引荐这些人，我不会对你做出任何经济支持，你肯接受吗？”年轻的希尔相信自己的直觉，勇敢地“接受了任何”数年后，希尔博士在他的一次演讲中说：“试想想：全国最富有的人要我为他工作20年而不给我一丁点儿薪酬。如果是你，你会对这建议说YES抑或NO。如果识‘时务’者，面对这样一个‘荒谬’的建议，肯定会推辞，可我没有这样干。”

卡耐基对希尔的挑战中包括了明确的目的——研究美国人的成功哲学，以及达到目的的时限——20年。长谈之后，在卡耐基的引荐下，希尔遍访了当时美国最富有的500多位杰出人物，对他们的成功之道进行了长期研究，终于在1928年完成并出版了专著《成功定律》一书。从1908年到1928年如愿以偿，正好是20年。《成功定律》这本书震动了全世界，曾激励了千千万万人发财或成名。6年以后，希尔做了罗斯福总统的顾问。

现在我要教你怎样来制定计划，而且这份计划必须是实用的。

1．在明确积累财富的目的以及途径以后，有意识地召集一批人才，然后有步骤地实行计划——注意：组织智囊团绝对是你走向成功的一大捷径。

2．在组织智囊团之前，要明确你可以为你的智

囊团成员提供什么样的好处。要知道是没有一个人愿意做免费劳动力的，当然，也不会有一个聪明的组织者会想象别人会为自己提供免费服务。这时，合理恰当地为你的智囊团提供报酬就很重要了。

3．及时安排你的智囊团集体讨论，而不能让他们过于分散，否则一个人一个方法，你会找不到收获财富的真正途径。直到你们同心协力完成了一项或者多项工作为止。

4．人际关系永远是至关重要的，你和你的智囊团更加要搞好和谐的关系，要让他们乐于发挥自己的才智，乐于为你服务。

假如你努力了，但最终还是走向了失败，也请你千万不要灰心，努力振作起来。再继续制定计划，继续前行，永远不言放弃，直到最后成功。

要知道，失败乃成功之母，没有经历过失败直接走向成功的人是非常少的，失败的经历只是给你增加一点经验，也只是考验一下你的毅力而已。所以，真正渴望成功致富的人，决不能轻言放弃。要牢牢记住：暂时的挫折并不代表着永远的失败。它可能意味着你的计划还不够完善，那么试着再拟订一个计划，重新开始吧。

詹姆斯·希尔开始努力筹措资金，建造横贯东西的铁路时，也遭遇过失败，但他没有停留片刻，而

是立即准备新的计划，最终转败为胜。

亨利福特不仅仅在开创汽车事业的初期，甚至在事业几乎将近巅峰的时候，也遇到过极大的挫折，但他冷静的重新制定计划，从而继续在经济上走向成功。

也许我们在平时的生活中，只看到了他们成功的一面，而没有人告诉你他们失败时的落寞。所以在我们的眼中，似乎成功轻而易举，其实远不竟然。

人们总要经历一些暂时的挫折才能有望致富。在经历挫折的时候，我们权且把它们当成是一种警示，因为它证明你的计划还不够完善，你可以开始重新拟订计划，再度奋起，奔向成功的目标。如果你轻言放弃了，那你永远不会成功。

把“一个半途而废的人永远不会成功，一个成功的人永远不会半途而废”这句话放在所有你能看得到的地方吧，时时激励自己，让自己离成功的目标越来越近。

二　借“智囊团”获取力量

“智囊团”可以定义为：“为了达成确切目标，两人或两个以上的人，以和谐圆满的精神，彼此相互协调所知，共同努力。”

没有为自己组织起智囊团的人，没法拥有重大

的力量。前面已经说过，为达成化渴望为对等财物的目标该如何草拟计划。如果你持之以恒，明智地遵照这些建议的说明从事，再慎选智囊团小组，那么，即使你还未指认出自己的目标何在，目标也已达成一半了。

借着挑选得当的智囊团，你能够更加了解，自己可以得到哪些力量。智囊团有两大特色，其一是经济层面的，其二则是心灵上的。智囊团的经济特质是显而易见的。一个人身旁如果拥有全心全意乐于提供其劝告、咨询和私下合作的一群和谐共鸣的人，便可以带来不少经济上的效益。这种合作联盟的形式几乎是每一笔巨大财富的基础。

智囊团原则的心理层面就难懂得多了。从这句话当中，你也许可以掌握到一些重大的暗示：“两个人同心协力，借此创造出来的第三种无形无色的力量，就像第三个人一样。”

人心是一种能量的形式，能量原本就有一部分是精神上的。如果两个人能以和谐的精神协调互助，就像并联两个单元的精神，两人的心力便形成一种共通的亲和力，构成了智囊团的“心灵”层面。

我头一次注意到智囊团原理的经济面特征，是50年前卡耐基引发的。也因为发现了这则原理，使

我决定终身投入这份工作。

卡耐基先生的智囊团小组约由50名幕僚所构成，他让自己置身于这些人当中，目的无非是为了钢铁的制造和行销。他将自己所有的财富归功于他的“智囊团”。

分析任何一位累积巨额财富者的记录，并分析小有一笔财富者的记录，你会发现到，他们都在有意无意之中，运用了“智囊团”原理。

三　领导好你的智囊团

他们之所以能成为领导者，是因为他们是聪明的被领导者，他们不同于其他千篇一律的被领导者。他们在成为领导者之前，心中就已经有了精密的计划，使得他们不断向身边成功的领导者学习，最终也成为了一名领导者。

总的来说，这个世界上有两种人，一种是领导者，一种是被领导者。在自己走向事业的途中，你应该先考虑清楚，自己是应该成为一个领导者，还是被领导者。两者的报酬是有着天壤之别的。但是，我们不能否认，大部分领导者，最初的时候也是被领导者。当一个被领导者并没有什么丢人的，因为这个世界的极大部分人都是被领导者，只有少数几个人成为了领导者，他们之所以能成为领导

者，是因为他们是聪明的被领导者，他们不同于其他千篇一律的被领导者。他们在成为领导者之前，心中就已经有了精密的计划，使得他们不断向身边成功的领导者学习，最终也成为了一名领导者。

领导者的主要素质：

以下是成为领导者的主要素质：

1．对自己以及自己所从事的事业有着毫不动摇的勇气。没有一位被领导者愿意接受一位老是畏缩不前的领导者的领导，也没有一位被领导者愿意在一个停滞不前的企业开创自己的事业。聪明的被领导者不可能长期在这样一个领导者的手下工作。

2．自制力。连自己都没有办法控制的人，谈不上去控制他人。自制力往往可以成为被领导者的有力榜样，聪明的被领导者会不断效仿。

3．强烈的正义感。一个领导者如果没有正义感，不公平，他的被领导者就会乱成一团，被领导者也不会尊敬这个连起码的人格道德都不具备的领导者。

4．果断的决策。老是犹豫不决，对自己一点信心都没有的领导者，是无法成为一个真正意义上的领导者的，因为他根本无法领导他人。

5．明确的计划。成功的领导者是善于规划工作的，而且能身体力行。一个领导者如果习惯于随波

逐流、妄想臆测，而没有实际的、明确的计划，就好比是一条没有方向的船，肯定会触礁的。

6．不计报酬的工作习惯。作为领导者，当然要比手下的人做更多的工作。要领导他人，首先就得以身作则。

7．随和的个性。散漫、草率的人是成不了领导者的。只有能随和地和被领导者相处，才能得到被领导者的喜欢和尊重。

8．同情和体谅。成功的领导者必须对被领导者有同情心，能设身处地地为他们着想，理解他们，体谅他们。

9．掌握细节。成功的领导者，能够掌握自己工作范围内的各个细节。

10．能够担当责任。成功的领导者，能够为被领导者所犯的错误担当起自己的责任。只是一味推脱责任，肯定不得人心，领导地位也不会稳固。如果所选择的被领导者无法胜任他的职位而连连出错，那么领导者就必须担当起这个责任。

11．合作。成功的领导者肯定十分重视团队的力量，同时还要培养他的被领导者树立起这种思想。每一个领导者都拥有权利，但是权利也需要大家的合作才会拥有。

领导的方式有两种。一种是能引起被领导者共

鸣和认同的领导，而另一种则是无法引起被领导者共鸣和认同的霸道的领导。

历史上无数的例子可以证明，霸道的领导不会持久。封建帝王和独裁者的没落和消亡就是最为明显的例子，它有力地说明了人不可能服从于强权。拿破仑、墨索里尼、希特勒已经不复存在。一个能让被领导者认同和满意的领导方式，才能有持久的生命力。

人们可能暂时会被霸道的领导所压服，但是这不并能让他们永远沉默在不甘心中。

领导失败的十大原因：

我们知道了自己该做什么，同样知道自己不该做什么也十分重要。下面我们再来看看如何会导致领导失败。

1．无力驾驭细节。

高效的领导需要有组织和控制细节的能力。真正的领导者决不会因为忙碌而完不成分内的工作。

一个人无论是领导者还是被领导者，如果完不成自己该做的事，还推脱说自己太忙，那无疑是承认自己无力胜任这份工作，成功的领导者要能掌握任何与职位有关的细节。当然，他也必须能够善于给职员分配工作。

2．不愿意从事卑微的工作。

真正的领导者会根据实际情况，自愿地担负起他要求被领导者做的事情。伟大的领导者，往往看上去是众人的仆人，有经验的领导者一定会注意到这个亘古不变的真理。

3．不是靠运用知识进行行动，而是期待着靠知识能有所收获。

这个世界不会只是因为你知道什么而直接给你等额的回报，得到回报的人都是凭借掌握的知识付出了实际行动的人。

4．害怕自己身边的被领导者超过自己。

一个领导者，往往越是害怕自己手下的被领导者超过自己，被领导者就越有可能超过他。能干的领导者会培养能干的接班人，而且能将工作中所有的细节交给他，并且能同时关注到其他很多的事物。有足够能力把工作托付他人的人，所得到的报酬往往会比每件事都要亲自过问的人多得多。有足够能力的领导者，可以通过自己的丰富知识和魅力，提高被领导者的工作效率，而且这些人的工作远远要比在没有受到指导前做得好。

5．缺乏想象力。

没有想象力的领导者，无法面对紧急情况，也无法制定有效的工作计划。

6．自私。

要是领导者把被领导者所赢得的荣誉、成功都揽在自己身上，那么这样的领导者肯定是不得人心的，甚至会引起他人的怨恨。真正伟大的领导者不会邀功，相反他会非常高兴地看到自己的手下获得荣誉，因为他明白，这比金钱更能让他们努力工作而不辞劳苦。

7．放纵无度。

被领导者不可能会尊敬一个惯于放纵的领导者，任何时候的放纵都会影响人的耐力和活力。

8．不忠。

这一点似乎应该放到第一个去讲。因为如果一个领导者如果对他的公司、同事连起码的忠诚都谈不上，那么他肯定是要垮台的。不忠的人什么都不如，是注定要受到蔑视的，不忠是各行各业中遭受失败的主要原因。

9．过分强调领导“权威”。

有能力的领导者凭借自己的水平和个人魅力来赢得手下的尊重，而不会是威慑。过分强调领导“权威”，企图以此来巩固自己领导权的人是可笑的。真正的领导者不会显示“权威”，只要用心去鼓励、体谅被领导者就可以了。

10．看重头衔。

有能力的领导者是不需要用“头衔”来炫耀自

己的。过分看重头衔的人，反会被人家认为你毫无其他可以夸耀的地方。真正的领导者，他的办公室是开放着的，而且是朴实的。

以上这10条，是领导者失败的比较普遍的原因，只要有其中的任何一项，失败就在所难免了。假设你立志成功，那么要仔细读读上面所列的这10条，要防止自己犯类似的错误。

需“新领导方式”的几个领域

在有些领域中，旧的领导方式已经快要过时了，新的领导方式正在不断地探索之中。新型的领导者有着很大的机会。

1．政治领域永远欢迎新型的领导者，而且这种需要是十分迫切的。

2．银行业正在进行着改革。

3．产业界也需要新型的领导者，将来能够在产业界长久的领导的领导者，应该把自己看作是公共性质的公务员，要在不损害个人、团体、利益的情况下经营公司。

4．法律、医学、教育界也在呼唤新的领导风格。

在教育界尤其紧迫。未来的教育，应该教会学生怎么样去应用所学的知识，要注重实践而不是滔滔不绝地讲述理论。

5．新闻界也期待着新的领导风格。

这些只是目前一部分需要新型领导者的领域。世界正在发生快速的变化，改变人类习惯的媒介也必须顺应变革的需要。这个媒介，比其他很多因素更能决定文明的发展方向。

四　招致失败的因素

此分析还显示了失败的三十一个主要原因和致富的十三项原则。本章将讨论这三十一个失败原因。通过对这些原因的阅读，读者可以对照自身，以便了解有多少阻碍你成功的因素。

一个人最大的悲剧，莫过于热切地尝试却屡遭失败。

我曾经对数千对象作过一个调查，分析显示，有98％属于“失败者”行列。

此分析还显示了失败的31个主要原因和致富的13项原则。本章将讨论这31个失败原因。通过对这些原因的阅读，读者可以对照自身，以便了解有多少阻碍你成功的因素。

1．先天不足。生来就有智力障碍的人，应该说是没办法弥补的，而这也是31个失败原因中唯一无法可用外在努力来弥补的一个因素。

2．没有明确的生活目标。没有明确的生活目

标，就没有成功的希望。在我的分析中，有98%的人没有目标，他们失败的必然性从这里就可见一斑了。

3．没有非同寻常的雄心抱负。我们认为，假如对事毫不关心，安于现状，不求发展，不愿付出，想要成功就是奢望。

4．教育不足。这个缺陷比较而言容易弥补多了。经验表明，最有教养的人往往是那些“自力更生”或者是“自学成才”的人。一个人有教养，要的不只是大学学位。有教养的人知道在不侵犯他人利益下去获得自己想要的东西。有教养不仅是要去得到知识，还要会用知识。我们得到的回报，来自于“知道”的事物，更在于实践“知道”的一切。

5．自律性不强。纪律来自于自我控制。这表示我们需要控制所有的消极思想。控制了自己，才可以去控制环境。人类面对的任务中，自制是最艰巨的一个。如果无法战胜自我，就极有可能被自我征服。站在镜子前，我们既可以看到自己最好的朋友，也可以看到最大的敌人。

6．身体不好。没有健康，就无所谓成功，很多造成健康问题的行为是可以避免的，如：

①过多摄取对健康有害的食品。

②不当的思考习惯；对一切抱否定态度。

③不良性习惯或者过度沉溺于性。

④缺少体育锻炼。
⑤各种原因导致新鲜空气不足。
7．童年时期不良生活环境的影响。“树苗不扶正，长大必歪斜。”许多有犯罪倾向的人，他们的错误行为都是童年的不良环境或交友不慎造成的。
8．拖拉。这是最普遍的原因。它存在于人们心灵的某个阴暗的角落，伺机破坏他们成功的机会。许多人一生不成功，都是因为他们总是在等待“机会”，再开始做那些自己觉得值得做的事。记住：不要等待！时机不会在你的守株待兔中来临！即刻就开始你的行动吧！先利用身边的工具做起吧，在你努力的途中，还会遇到更好的机会！
9．没有毅力。大部分人在做任何一件事的开始阶段都是目标远大，信心十足的，但是，到后来却往往半途而废。而且，太多的人一遇到失败就选择了放弃。一个人的毅力往往是不能被取代的。一个人如果拥有足够的毅力，那么“失败老人”一定会知趣地离开。失败是永远没有足够的力量对抗毅力的。
10．个性消极。因为自身个性消极而不能和他人交流的人是不会有什么成功的希望的。成功需要一种强大的力量，而力量来自于和他人集体的合

作。消极的个性没有办法和他人进行良好的合作。

11．无法控制性冲动。性的力量是驱使人类行动的力量中最强大的一个。正是因为它具有无与伦比的强大力量，所以更应该将它转化为有益于个人发展的能量，并且能做到适时控制住这个强大的力量。

12．老是渴望着“不劳而获”。这种投机心理使得近百万人走向了无奈的失败。1929年，华尔街股市的大崩盘就是一个有力的例子。分析家认为，那次事件中，近百万人因为投机心理而以破产告终——他们都想借着股票的买卖差额大捞一把。

13．缺少果断的决策力。成功的人具有果断的决策力。如果有必要的话，还会在以后的工作中不断改进，使之更加完善。而失败者往往要很长时间才能做出决策，但是很快又会修改，而且有些人会频繁地修改。犹豫和拖拉是一对孪生兄弟。有其中一个，另一个就会随之而来。所以你应该趁它们还没有导致你失败之前，赶快把它们丢弃！

14．有6种恐惧中的一种或者多种。本书的最后一章里，我将会详细分析这6种恐惧。这里，我要先提醒你，如果你想成功地推销个人服务，必须彻底控制这些恐惧。不能让它们左右你的成功之路。

15．婚姻失败。是导致大部分人不能取得成功

的普遍原因。婚姻关系是和一个人的人生幸福密切相关的。如果婚姻不和谐，失败就会接踵而至。而且，因为这个原因而招致的失败，是不幸的，也是痛苦的，它能够将一个人所有的雄心摧毁掉。

16．谨慎过度。不会主动抓住机会的人，只能够拿到别人挑剩的东西。俗话说“过犹不及”，过度谨慎和不够谨慎都是不可取的。

17．合作伙伴选择错误。这个原因是导致事业失败的主要原因之一。推销个人服务时，应该睁大眼睛，选择好的雇主，好的雇主能够激励人前进，因为他本人就是智慧和成功的化身。我们会无意中效仿身边的人，所以选择一位好的雇主，不仅会影响你个人的成败，还会影响你今后的路。

18．心胸狭隘、迷信。迷信是无知的表现，是恐惧的一种形式。成功人士一定会心胸宽广。

19．职业选择不当。从事自己不喜欢的职业，不可能取得成功。寻求致富的关键，是选择一个自己喜欢的工作，这样才能全身心的投入，取得最终的成功。

20．没有专注的目标。想要全面发展，却往往会全面都不通。全心全意地专注于一个主要目标，才是成功的关键。

21．浪费资财。一个习惯挥霍的人，是不可能

成功的，因为这样的人必然要面临贫穷。养成良好的习惯，定时存钱，这样才能让自己的事业更有底气。没有金钱，就只能接受别人的安排，听从别人的指挥，而且还不能有什么怨言。

22．不热情。一个不热情的人，是不会感染他人的，也不会使自己拥有说服力，无法让人们欢迎你。

23．偏执。心胸狭隘的人是极难取得进步的。偏执说明一个人不积极获取知识，涉及宗教、种族和不同政治观念的偏执最有危害。

24．放纵自己。最有害的放纵形式是暴饮暴食、放纵性欲。但任何一种形式的放纵对成功来说都是致命的。

25．无法和他人一起合作。很多人之所以在生活中失去成功的机会和本来的地位，都是因为不习惯和他人合作，而不是其他原因。任何能有所成就的人，都不会容忍这个缺点。

26．手上的东西轻易得来。很些人，比如，出身富裕的孩子，继承了大笔财产的人等等。这些没有经过长期努力而轻易得到了东西的人，常常无法取得自己的成功，这个结果往往比一夜之间暴富更为可怕。

27．不忠诚，不诚实。诚实是一种不可替代的

品质。往往受到一个人的生活环境影响。如果由于特殊情况，一个人出现一次不忠诚，不会带来永久的破坏。但是一个人如果是蓄意要这样不诚实的话，那就无可救药了。这不仅会让自己失去信誉、自由，同样也会给社会和他人带来伤害和损失。

28．自私，虚荣心强。这两个缺点是致命的，它们会让别人对你敬而远之。

29．习惯猜测，不思考。有些人过于懒惰，或者有漫不经心的坏习惯，不愿意用脑子去思考问题。他们喜欢猜测或者匆匆忙忙对一件重要的事得出结论。

30．资金不足。这是很多梦想创业的人最终无法达成愿望的重要原因。没有足够的资金作为自己创业的后盾，就没有办法承担失败的打击，也没有办法在逆境中继续生存。

31．还有一些你曾经遭遇过但是这里没有列出来的失败原因。

以上这31个原因，体现了人生的悲剧，那些真正努力过，但是遭遇失败的人，真正品尝了这些人生悲剧。如果你能够让了解你的人和你一起面对这些人生的悲剧，并且细细对照，那么对你是有很大帮助的。如果你愿意一个人来面对，并且努力改进，对自己也是有很大好处的。大部分人是不会站

在别人的立场上来看待自己的，也许你也是一个。

五 你知道自己的价值吗

自我分析是期待着不断进步的，即使这种进步是极其微小的，当然，在分析时也要看到自己的缺点，不可以只是津津乐道于自己的进步。

这个分析可以放到每个年末来做，这样可以把分析出来的结果体现在新年的计划里。你不可以欺骗自己，你的答案必须是准确代表你的实际的。

古人说：知己知彼，百战不殆。如果你想要成功地把一件商品推销出去，那么必然先要了解这件商品的特点、用处等等。同样，推销自己也需要如此。一个人在向别人推销自己之前，连自己的优缺点都不了解的话，那无疑是可笑而失败的。所以，在推销自己时，要弄清自己的实力，自己的不足，这样才能在他人面前展示一个最好的自我，这样也同样能帮助自己改正缺点，最大限度地使自己更加优秀。

有一个年轻人向一个相当有名的公司求职时，就显示了自己的不足。

刚开始时，他给对方留下的印象是很好的。但是，当经理问他希望得到多少薪水时，他却回答说没有想好。经理回答他说，那么我们试用你一周以

后再决定你的薪水吧。

“我不同意，”年轻人回答，“我希望在这里我可以得到比现在任职的地方更高的薪水。”

是的，每个人都希望自己在寻求新的职位或者在原职位上重新商谈薪水时，薪水要高于自己原来的那份。但是，你有没有想过，金钱和自己的价值还是有些差异的！其实个人的经济要求和个人的实际身价往往是毫不相关的。

你的价值完全取决于你所要提供的服务的能力或者是激励他人服务的能力。

因此，为了有效地推销自己，一年一次的自我分析非常重要，而且要从中找出自己的缺点，以及所获得的进步。在一个人的人生旅途中，只有三个可能：进步、退步、原地踏步。但是一个人的目标无疑是应该不断向前的。我想分析的结果是期待着不断进步的，即使这种进步是极其微小的，当然，在分析时也要看到自己的缺点，不可以只是津津乐道于自己的进步。

下面的这些问题可以供你用于自我分析的参考。你不可以欺骗自己，你的答案必须是准确代表你的实际的。

自我分析试题

1．今年制定的目标我已经实现了吗？（制定一

个明确的年度目标，作为人生主要目标的一部分）

2．我有没有给别人提供力所能及的最好的服务？或者说我还能不能改进这个服务呢？

3．我有没有给别人提供力所能及的最大的服务量？

4．我的工作是不是一直有着和谐的气氛以及和他人合作的良好氛围？

5．我有没有因为拖拉的习惯而导致工作效率的降低？在多大程度上影响了工作效率？

6．我有没有改进自己的个性？如果改进了，那又是通过什么方法改进的？

7．我是不是有始有终地贯彻了自己的计划？

8．我是不是在任何情况下都能明确果断地作出决策？

9．我是过度谨慎？还是不够谨慎？

10．我和同事们相处是否愉快？要是不够愉快的话，错误又是在哪一方呢？

11．我有没有因为不够专心致志而浪费了很多精力呢？

12．我有没有用宽广包容的胸怀面对生活中所有不公的问题？

13．我用什么方式提高自己的服务能力呢？

14．我有没有放纵过某种习惯？

15．我有没有在公开场合或者在私底下表现出任何形式的自私心理？

16．我对待同事的行为能不能得到他们的尊敬？

17．我的观点或者决定是源于猜测呢，还是经过了准确的分析和思考？

18．我有没有提前安排时间、预算支出和收入？在这些方面，我有没有表现得太过于保守？

19．我把多少时间花在了没有用的事情上，而且本来这些时间可以做更加有意义的事？

20．我需要怎么样来安排时间，改变不好的习惯，才能在新的一年里把工作做得更有效率？

21．我有没有因为做过有背良心道德的事而内疚不已？

22．我在什么地方提供了超出分内的服务质量和数量？

23．我有没有对别人不公平？什么地方不公平呢？

24．假设我这个服务的对象是我自己，那么我满意吗？

25．我是不是选择了适合我的职业？假设是不合适的话，那又是为什么呢？

26．我的服务对象对我满意吗？假设不满意的

话，为什么呢？

27．按照成功的原则，我怎么评价自己呢？

只要你仔细地阅读了上面的内容，也许你已经准备好了一份具体的行动计划，开始有效的自我推销了。在这个章节中，我之所以那么详细地讲解个人推销的原则，比如说领导者的主要素质、领导失败的常见原因、需要新型领导方式的领域、在创造财富的过程中失败的常见原因和自我分析中要向自己提出疑问的几个方面等等，是因为我们在推销自我时，只有详尽地了解这些，才能顺利的开始财富的积累。那些失去财富或者才刚刚开始财富积累的人，只有通过提供个人服务来创造财富，因此，他们十分有必要掌握以上的信息，使个人服务换取最大限度的回报。

如果你已经完全了解了本章节中所叙述的主要内容，那么你肯定能在自我推销中提高分析、判断能力。这些信息对人事主管和招聘经理和从事其他有关于选拔员工和维持企业经济效益的管理者来讲是十分有用的。要是你对我以上所说的内容还不确信，那么你可以拿起笔来，回答一下上面的28道自我分析题，看看我说的是否对你有帮助。

每一个人都可以致富，猎人打猎肯定会选择猎物集中的地方，在积累财富的时候，你可以做出这

样的选择。在寻找财富的途中，你千万不要忽视那些富有的国家，要知道，这些国家的女士们光花在口红、胭脂等其他一些化妆品上的钱，每年就有五六百万元以上。如果你想要致富，那么这些铺满黄金的地方是不可以忽视的。

还要谨记，对于一个人积累财富的过程来说，我以上所讲的只是刚刚开始，对于积累财富的渠道来说，上面讲的也只是刚刚开始。要特别记住，交换商品和服务的背后，可能就隐藏着积累财富的大量机会。如果你的决心足够坚定，那么我认为没有什么艰难困苦能够难倒你，也没有什么人能够有足够的力量阻止你向着财富靠近。

只要一个人能力出众，训练到位，经验足够丰富，他就完全可以积累大笔财富。即使没有这么幸运，积累小笔的财富也是不难的。因为至少每个人都可以凭借着自己的力量在这个世界上生存下去。

加油吧，机会其实就在你的身边！

它已经在你的眼前，等待着你走近它，你尽情的选择，社会会公平地把机会给每一个人，但它不会让任何人不劳而获。只有付出了自己的劳动和努力的人，才有可能拥有无数的财富。

第七章　决心和毅力——致富的保障

一　勇敢果断地做出自己的决定

你要记住，你是一个有头脑的人，所有的事情你都可以自己做出决定，如果你想要从别人那儿获取信息，那么你可以悄悄地去取得，没有必要大张旗鼓，更不要因为别人的几句无伤痛痒的话就不信任自己的判断力。

在上一章中，我已经详细分析了导致失败的主要原因，没有决心是其中相当重要的一项。没有决心的另一种说法便是办事拖拉、犹豫不决。

在读完这本书以后，你要检验自己是不是能够迅速而准确地下定决心了，而且你应该把本书中所提到的原则运用到实际生活中去。我曾经研究过很多积累了百万财产的富翁，发现他们有一个很明显的共同点，那就是这些人都能够果断地做出自己的决策，并且能在以后的生活中继续改进。而那些没有能够致富的人，却毫无例外地都是经常犹豫不决的人。

亨利·福特的一个重要的优点便是善于果断决策。他这个特点甚至赢来了一个顽固的名声。但正是由于这个特点，福特才会在众多的顾问和买主劝他放下制造著名的T型车的时候（世界上最难看的

车），他还是一如既往的坚持。

可能是由于福特做出改变稍微慢了点，但是事实证明，他还没有来得及给车型作一些改变的时候，就已经赢来了巨额的财富。虽然说福特的果断有些顽固的倾向，但他的顽固无论如何要比朝令夕改、犹豫不决好多了。

那么，怎样才能使自己做出果断的决策呢？

大多数经常犹豫不决的人，往往易受旁人、报纸等身边的闲话的影响，他们可以说是不怎么相信自己。要知道，意见在这个世界上永远是最为廉价的商品，我们生活中的每个人，内心都有一肚子的意见要说给别人听。如果你总是在自己做出决策时受到他人的影响，那么你很难做成任何事，你想要把自己的欲望变成你的财富的希望也微乎极微。

在开始实施本书所讲到的原则时，你就要自己做出决定，并且按照自己的决定开始实施。没有必要让别人知道你的想法，所以不必要把你的决定告诉旁人，除非那是和你志同道合，而且又是你十分信赖的人。要知道有时候，家人和最为亲密的朋友也会阻碍我们的决策，虽然他们不是故意的，但是他们的想法和意见往往会影响我们的选择。毕竟每个人的想法都是有所不同的。很多人的一生都缠绕着一股自卑的情绪，那就是因为一些看上去善意的

意见，使得有些人失去了对自我的判断力，使他们失去了本身所有的强烈的信心。

你要记住，你是一个有头脑的人，所有的事情你都可以自己做出决定，如果你想要从别人那儿获取信息，那么你可以悄悄地去取得，没有必要大张旗鼓，更不要因为别人的几句无伤痛痒的话而不相信自己的判断力。

有一些人自己本没有多少本事，可是很喜欢在别人面前卖弄。这种人只会滔滔不绝地说话，却不会倾听。如果你想要做出准确的决策的话，那么我奉劝你，可以闭上嘴巴了，还是把眼睛睁大，把耳朵竖起来对你比较有益。言论的巨人常常是行动的矮子。说得多，听得少，只会使你失去积累知识的机会，而且还容易暴露你的计划和目的，让那些妒忌你的人轻易把你打败。

你一定要记住，在一个博学多才的人面前开口说话时，很容易显示出你是有着丰富的知识，还是夸夸其谈。因此，真正有智慧的人，会选择谦虚和沉默。

你还要记住，每一个在你身边的人，其实和你没有什么不一样，他们也渴望拥有一笔巨大的财富。如果你随意说出自己的计划，最终你会惊讶地发现，其实那个人比你更快地拥有了财富。

因此，要学会保持沉默，要学会认真倾听，要学会提醒自己先做后说。记住："说得好，不如做得好！"

二　决定成为有钱的人

成功就这样一次又一次地与那些“想成功而不是一定要成功”的人失之交臂。如果你不想成为与成功失之交臂的人，你就必须向自己承诺：我遵守心灵财富总则，并用它达到成功的目标。

人人都希望自己成功，有所成就。

然而在生活中，却有许多人被挫折所困，而陷入迷惘与失望中；

也有许多人，因麻木、逃避而丧失了成功的机会；

还有更多人，因为“再等一等，再看一看”之类的托词，而眼睁睁地看着别人成功，自己仍然在等待中失落。

请记住以下的劝告，它们是你走向成功、拥有财富的必经之路。

总则一：一定要成功

享誉全球的成功学宗师，自我创富的奠基人拿破仑·希尔博士说：“愿望就是帮助我们运用意识力量将潜意识力量转化为财富的发动机，那么，我们

只要驾驶超级赛车，就会像火箭一样飞速驶往财富宝藏的"高速公路"。

无论如何，一定要成功！这一次，一定要创造财富、创造成功，因为成功的快乐大于失败的痛苦。成功很难，不成功更难：因为你如果不是一定要成功，而只是想成功而已，那么心灵财富训练帮不了你，就是上帝也帮不了你，心灵财富训练再好也没用。

总则二：感情用上100倍

潜意识最容易接纳带有情感的信息，因此要想通过潜意识改变自己，走向成功，就一定要在与潜意识沟通时，使用带有情感的语言。情感可分为建设性情感和破坏性情感。建设性情感有爱、愿望、信念、热情、想象、希望六种。破坏性情感有恐惧、嫉妒、憎恶、报复、贪婪、愤怒六种。

破坏性情感无须刻意地输入，就会进入潜意识，但建设性情感若不借助自我暗示之力，便较难进入潜意识。因此，要想成功，你就必须用建设性情感不断向潜意识里输入正面的信念。

只有全身心地投入，才能获得最大的收获。坚信潜能无限，与心灵财富一见倾心，坚信自己的选择，坚信心灵财富的魅力，它是经过数以百计的使用者验证过的有效方法，相信成功一定会到来。

总则三：耳、眼、心一个都不能少

听出成功，看出成功，想出成功。用心灵财富武装自己，耳、眼、心一个都不能少，甚至武装到每一个细胞。只有这样，才能彻底清除潜意识中负面的影响，建立成功的信念。

总则四：重复是信念之母

“重复使最难的事变得容易，重复使鉴别更敏锐，使第六感觉更敏感，使潜意识工作更精确。使我们的成绩更加显著。”成功其实很简单，成功就是不断重复地向潜意识输入正面的信念。

路是脚印重复的结果。记住，关键在于持续重复。持续、不间断是心灵财富训练的秘诀。要想烧开一壶水，你就要持续地、不间断地把木柴投入火堆，一段时间后方能烧开这壶水。

不能持续使用，或者间断地使用心灵财富训练，都会使你进步缓慢。

总则五：坚持就是胜利

99度加1度，水才会沸腾。如果把你的努力只坚持到99度时就放弃，那你永远也不能烧开这一壶水。还是那句老话，坚持就是胜利。

人人都希望自己成功，有所成就。然而在生活中，却有许多人被挫折所困，而陷入迷惘与失望中；也有许多人因麻木、逃避而丧失了成功的机

会。

还有更多人因为“再等一等，再看一看”之类的托词，而眼睁睁地看着别人成功，自己仍然在等待中失落。

理财大致可分为三个阶段：年轻时赚钱，中年时管钱，老年时花钱。在这三个阶段中，获得财富很难，保持财富更难，运用财富最难。

若问：“一个人赚了钱之后，会做什么？”有人会说：“花钱！”

我要告诉各位读者：这样回答的人通常是还没有赚到钱的人。事实上，大多数白手起家的富人，赚了钱的下一个动作还是继续赚钱！你也许会说：“有钱不会花，真傻！”的确很傻，然而现实生活中，这样的守财奴并不在少数！据调查显示：至少有90%以上的人，赚到钱之后还要去赚更多的钱，导致一生成为金钱的奴隶。他们在众人皆曰“钱很重要”的情况下开始拼命赚钱，到最后，却忘了赚钱的初衷，误将手段变为目的，不懂得利用金钱使自己更幸福、更快乐，更不懂得回馈社会，从而使金钱变得没有意义。因此有必要提醒朋友们：金钱只是手段，提升生活品质才是目的。

１．记住致富的初衷，且事先应规划好如何用钱。

2．事先设定一个金额作为理财目标，达到目标后应停止赚钱。

3．以1亿元为理财目标。

三　要自由还是死亡

正是这两个人的决定，使得美国从此有了生活的自由。还要记住的是，他们所做出的这个决定看似简单，可是却是个极其危险的决定，需要信心和勇气。

决心的价值在于做出决策的勇气。一些改变历史的伟大决定，往往都是在冒着死亡的危险下做出的。

林肯决定发表著名的《解放奴隶宣言》这个让全美国的黑人获得自由的讲话时，就已经充分认识到，这个举动将会使成千上万的朋友和政治上的拥护者和他从此分道扬镳，但他还是果断地决定了。

苏格拉底宁可服毒，也不愿意向他人妥协自己的信仰，这是一个勇敢的决定。他至少把历史向前推进了一千年，并且给了那些当时还没有出生的人思想和言论的自由。

在南美进行战争的时候，罗伯特·李将军脱离联邦，坚持南方的道路，这也是一个伟大决定的代表，因为在做这个决定的时候，他就知道这个决定

将会让他付出生命的代价，甚至还会连累其他的人。

每个美利坚合众国的人都知道，历史上最重要的决定是在1776年7月4日的费城做出的。当时，有56个人毫不犹豫地把自己的名字签在了一份重要文件上，他们都明白，这份文件要么给全美国人带来自由，要么就是他们56个人面对绞刑。

这份著名的文件你不会陌生，但是它们所传达出来的真正的道理，你却未必能真正领略到。它非常明确地告诉了我们个人要取得成就该怎么做。

我们都清晰地记得这份文件的签署日期，却很少有人去体会当时这56个人做出这个重大决定时的勇气。我们脑海里的历史，只是书本上所描述的内容，这个伟大决定发生的日期，以及约克镇和乔治·华盛顿。但是，我们却很少知道隐藏在这些人物、时间和地点背后的真正伟大的力量。

史书的作者没有提这个伟大的力量，然而正是这个伟大的力量，创造了这个必将为全世界树立典范的国家，并且给这个国家带来了难得的自由。这是历史的悲剧。我这样说的原因，是每一个人其实都可以用这种力量去跨越人生的艰难困苦，成为生活中的成功者。

我们再来回顾一下创造这个伟大力量的历史事

实吧。它起因于波士顿事件。1770年3月5日，英国人在街道上巡逻，公开地恐吓老实的居民。但是他们不知道殖民地的居民是最讨厌全副武装的士兵的。他们开始不顾一切地发泄他们无比的愤怒情绪，接二连三地向士兵们扔石头、垃圾，并且不断地辱骂他们。最后，指挥官狠狠地说："上刺刀，打！"

战斗打响了，死伤惨重。这个事件引起了人民的怨愤，为了采取强有力的措施，地方会议召开了会议（由殖民地的杰出公民组成）。约翰·汉克考和塞缪尔·亚当斯是议会中的两名成员，他们积极地发表了自己的观点，主张采取行动，将所有的英国军队赶出波士顿。

正是这两个人的决定，使得美国从此有了生活的自由。还要记住的是，他们所做出的这个决定看似简单，可是却是个极其危险的决定，需要信心和勇气。

在会议结束前，塞缪尔·亚当斯被派去拜访当地的总督哈奇森，要求他把军队撤出美国领土。

他的要求被批准了，军队果然撤出了波士顿，但事情却并没有到此结束。它创造了一个注定改变整个文明趋势的历史环境。

理查德·亨利·李是这个故事中的一个重要因素，

因为他是塞缪尔·亚当斯频繁联系的一个好朋友。他们一般情况下都向对方坦诚自己的看法，表达对殖民地人民的忧虑和对未来的希望。亚当斯想，在十三个殖民地中相互通信的话，或许会产生强大的合作精神，而这正是解决问题所需的力量啊。于是，在波士顿事件发生两年后，亚当斯向议会提出建立殖民地的通信委员会，设立通信员，目的则在于：改善英属殖民地之间的友好合作。

这就是给伟大的美利坚合众国的每个公民带来自由的力量的起点。智囊团已经组成了，亚当斯、李和汉考克就是其中的主要成员。

通信委员会成立了，殖民地人民长期以来一直在和英国军队进行着对抗，但是由于没有一个正式有力的组织，一直没有取得好的效果，比如波士顿事件。当这股力量被集中起来，共同朝着一个既定的力量前进的时候，希望也就来临了。但是，这个时候的英国人也没有停下来。他们也有自己的规划，优势就是具有资金和组织有序的军队。

皇室委派盖奇接任哈奇森担任马萨诸塞州的总督。新的总督一上任就派使者拜访了塞缪尔·亚当斯，想以此来吓倒这位伟大的决策者，使他放弃反对的决定。

下面我摘录了分顿上校（盖奇派出的使者）与

亚当斯之间的对话，通过这个对话就能看出当时的情形：

分顿上校：

盖奇总督派我来向您保证，亚当斯先生，如果您可以停止和政府的对抗，那么您就会得到政府给您的一份不菲的报酬。总督先生非常善意地提醒您，千万不要让陛下不高兴，要知道您的行为已经是大大的不该了，已经触犯了《亨利八世法案》，按照这个法案来说的话，总督先生可以把您送到英格兰进行审判。但是，如果您能够改变自己的政治路线的话，您可以远远离开危险的未来，还可以得到一笔不菲的利益，而且您和国王也将相安无事。

这个时候，无疑塞缪尔·亚当斯面临着两种不同的选择。他可以放弃对抗，伸手获得可观的个人好处，但是也可以继续对抗，但是惨遭绞刑的风险将时时伴随着他。很明显，这是一个关系着个人生命安危的决定。亚当斯最终还是要求分顿上校将他以下的话一五一十地告诉总督：

那么你可以告诉盖奇总督，我相信我会一如既往地保持和国王陛下的良好关系，但是你们也不可能用个人利益的诱惑而让我放弃正义事业，请您转达给盖奇总督，塞缪尔向他建议，不要再侮辱一个已经愤怒了的民族的情感！

盖奇总督接到亚当斯严厉的答复后，暴跳如雷，马上签署了一份公告：在此，我以陛下的名义，宽容地原谅那些愿意放下手中的武器，重新做守法公民的人，但绝不可能原谅塞缪尔·亚当斯和约翰·汉考克。他们两个人罪孽深重，必将遭到应有的惩罚。

是的，这样看来，亚当斯和汉考克是在劫难逃了。但是政府的愤怒却让他们两个生死朋友迅速做出了一个危险的决定。他们召集最忠实的支持者开了一个秘密会议。大家到达后，亚当斯就迅速锁上门，告诉在场的所有人，必须立马建立一个殖民地居民的议会，在这个决定做出来以前，不准有人离开房间！

听完这段话，房间里立刻响起了大家的议论，有人已经在怀疑和皇室对抗是不是明智的选择。但是在这个被锁了的房间里，有两个最为勇敢的人：亚当斯和汉考克，在他们不断的影响下，其他人终于全部同意，通过通信委员会，1774年9月5日，在费城召开了第一次美洲大陆会议。

你要记住这个不凡的日子，它比1776年7月4日更为重要。如果没有这次召开大陆会议的决定，就绝不会有独立宣言的签署。

大陆会议在第一次会议召开之前，北美大陆的

另一个地方，有一个领导者正在艰难地出版《英属美洲的权利概览》。他就是弗吉尼亚的托马斯·杰斐逊，他和邓墨尔勋爵（皇室外派驻弗吉尼亚的代表）的关系，和亚当斯和汉考克与他们的总督一样的紧张。

托马斯·杰斐逊在发表了著名的《英属美洲的权利概览》以后，就知道他将要遭到迫害，当然也是因为背叛皇室。面对着生命安全的威胁，托马斯·杰斐逊的一个政治伙伴大胆地说出了他的看法，并且讲得最后一句话成了永垂千古的经典名言：如果这叫做叛国，那么我们就叛国到底吧！

正是这样一些人，没有地位和权力，没有军队作后盾，没有金钱为他们的行动铺路，但是他们还是严肃地思考着殖民地人民的安危。两年后，也就是1776年6月7日，理查德·亨利·李站了出来，以主席的身份对与会者提出了动议：

先生们，我提议，联合起来的殖民地应该有自己的权利，成为独立的国家。这些州应该脱离英国皇室的统治，完全和大不列颠脱离政治关系！

所有在场的人都对理查德·亨利·李的惊人提议进行了长时间的激烈讨论，最后，经过了几天激烈的争辩后，他又一次用清晰而坚定的声音宣布：“主席先生，几天来我们一直在讨论的这个问题，其实

是我们唯一能够选择的路线。那么，请问主席先生，我们又何故要不断拖延呢？不要再犹豫不决了！让我们在这个快乐的日子创建伟大的美利坚合众国吧！让这个国家站起来！不是让她毁灭和压制和平与法律，而是要重建和平与法律的统治！”

他的提议在通过投票之前，理查德·亨利·李因为家人重病回到了弗吉尼亚。但是他在临走前，把自己的事业交给了他的朋友托马斯·杰斐逊。杰斐逊答应他会为此付出自己的努力，直到采取有助于这项事业的行动为止。不久，汉考克决定成立一个委员会，由杰斐逊担任主席，起草独立宣言。

委员会为了这份文件，付出了很长时间的艰苦劳动。文件拟定后，6月28日，大陆会议宣读了这份草案。后来几天，经过讨论、修改，最终产生了完备的文件。1776年7月4日，托马斯·杰斐逊在大陆会议前，勇敢地宣读了这份关系着几十个人的生命和一个国家自由存亡的文件。

在人类历史进程中，当一个民族有必要解除其和另外一个民族的政治关系，并且认为在自然赋予人们的众多权力中，也有独立、平等的权利时，基于对人类意志崇高的尊重，他们应该宣布驱使他们独立的事业理想。

杰斐逊宣读完毕后，大陆会议投票通过了这份

文件。56个人在这份文件上签下了自己的名字，把生命压在了这个赌注上。

分析《独立宣言》背后的这个事件，我们有理由相信，这个在全世界享有权利和威望的国家，就诞生于这56个人组成的智囊团的决定之中。我们要特别注意的是，正是他们的决定，保证了华盛顿军队的伟大胜利，因为这个决定的精神已经渗透到每一个战士的心中，成为他们心中的一种战无不胜的力量。

而且正是因为每个人都有着拥有自由的强烈渴望，才给了这个国家自由的力量。这种力量由这本书所讲到的原则构成。在《独立宣言》的故事中，你可以发现以下的原则：欲望、决心、信心、毅力、智囊团、精心策划。

在这些哲学的指导下，我们应该可以相信，强烈的欲望可以变成现实了。这个故事，以及上文提到的美国钢铁公司的建成过程，都是由意念变成事实的有力的例子。

在寻找这个方法的秘诀时，永远不要等待奇迹的发生，你只能发现其中蕴涵着的自然法则。而这些法则适用于，也仅仅适用于具有强烈的自信心、勇气的人。这些法则可以给一个国家带来自由，同样也能给一个人带来巨额的财富。

能果断做出决策的人，肯定在心里已经盘算好了，自己需要得到什么东西。每一个行业中有成就的领导者，都是能够迅速准确地下决定的人。这也是他们之所以能够成为领导者的根本原因。一个人有着自己的明确方向，不用担心，世界也会为你开启成功的法门。

一般情况下，犹豫不决的习惯总是在青少年时期养成的，而且这个习惯很顽固，它一直伴随着你度过浑浑噩噩的岁月。而且当一个人走入他的职业生涯的时候，这种不良的习惯也不会轻易放过他。很多刚刚毕业的学生，都会欣然接受自己能够找到的第一个职业，那是因为他们没有办法摆脱犹豫不决的坏习惯，能找到什么职业就从事什么职业，而且据统计，约有98％的在为生计问题而奔波的人，不能下定决心，为自己规划一个确定的职位，也不知道该怎么样去为自己选择一个合适的雇主。

但是，果断的决策往往是需要极大的勇气的，你看，签署《独立宣言》的那56个人，都把生命当做了赌注。那些明确地决定自己要从事什么职位的人，当然不需要用生命去当赌注，可是他们照样要付出经济上和时间上的代价。但是，从另一个方面来想的话，那些无法决定的人，疏忽规划的人，是永远得不到财富和理想的事业的。如果你能拿出塞

缪尔·亚当斯追求自由的精神来追求财富的话，那么你一定可以成功。

四　顽强的毅力

在将欲望变为金钱的过程中，毅力是个不可或缺的因素。毅力的基础是意志力。“毅力”一词没有超乎寻常的含义，但这种品质对于一个人的性格，就像碳素对于钢一样。多数人一遇到挫折和不幸就会放弃自己的目标。只有少数人才会在一切逆境面前坚持不懈，最终实现目标。

你可以训练自己坚忍不拔。

恒心毅力是一种心智状态，所以是可以培养训练的。恒心毅力和所有的心态一样，它们的形成都有明确的具体原因，其中有：

１．目标坚定。知道自己所求为何物是第一步，而且也是培养恒心毅力最重要的一步。强烈的动机可以驱使人超越诸多困境。

２．渴望。追求强烈渴望的目标，相形之下是比较容易有恒心毅力，并坚持到底的。

３．自立自强。相信自己有能力执行计划，可以鼓舞一个人坚持计划不放弃（自立自强可以根据自我暗示的原则培养出来）。

４．计划确实。即使是不太扎实、不够实际的计划，只要你明确了它，而且你的计划条理清晰，那

么它就能鼓励人坚忍不拔。

5．正确的知识。知道自己的明智计划是有经验或以观察为根据，可以鼓励人坚定不移；不知情而光是猜想，则易摧毁恒心毅力。

6．合作。和他人和谐互助、彼此了解、声息相通，容易助长恒心毅力。

7．意志力。集中心思，拟定确切目标，可以带给人恒心毅力。

8．习惯。恒心毅力是习惯的直接产物。人们会吸引滋长心智的日常经验，并且化身为其中的一分子。可以强迫自己采取行动的方法，来对抗最大的敌人——恐惧。每个在作战中积极行动过的人都知道这一点。

下面你来评估一下自己，看看自己在毅力这方面存在多大的不足。一点一点地审视自己，也许做完这项分析，你会重新认识自我。你会找到阻止你成功的“敌人”，会找出导致这个敌人潜伏在心里的根本原因。如果你强烈渴望认清自己，认识自己的能力，那么就认认真真地做好下面的分析吧。希望你能克服下面的弱点：

1．不知道自己究竟想要什么。

2．老是拖拉，而且对这种拖拉的习惯总是有一大堆的借口。

3．对专业知识没有兴趣。

4．犹豫不决、举棋不定，不敢正视问题的根本，喜欢推诿。

5．出现问题时，不是找原因寻找解决的方法，而是推卸责任。

6．自满。这是一种比较难克服的顽固症状。

7．没有热情。容易妥协，不敢积极面对逆境，不敢和生活抗争。

8．因为自己的错误责备他人，对生活的挫折消极被动地接受。

9．没有强烈的欲望，动机不确定。

10．遇到挫折就马上放弃（因为6种恐惧中的一种或者几种）。

11．没有详细的、条理清晰的计划。

12．构想或者机会来临的时候熟视无睹。

13．愿望是有的，但找不到行动。

14．安于贫穷而不努力致富。没有抱负，不想成为自己想成为的人，不做自己想做的事，不想拥有自己想要的东西。

15．求助所有的致富捷径，不愿意付出应该付出的努力，比如说想要在赌博中一夜暴富。

16．害怕批评，受别人的想法或者言行影响，不能制定自己的计划。这个敌人位于所有的缺点的

首位。通常隐藏于自己的潜意识中，很难发现。

如何培养恒心毅力

培养恒心毅力成为习惯，有4个简易的步骤。这些步骤不需用到大量的智慧，也不必用到教育的背景，只要用一点点时间，或下一点点的功夫。必要步骤有：

1．有灼烧的热切渴望，支持自己实现确切的目标。

2．以连贯行动执行确切的计划。

3．把持住为负面暗示影响牵动的心，包括亲友故旧的负面暗示。

4．和一名以上鼓励自己执行计划追随目标的人建立友好的关系。

在各行各业中，想要出人头地，这4条都是不可或缺的重大步骤。这套理论的13条原理法则，用意就是在促使大家采用这4大步骤，从而养成习惯。

这些步骤，是控制一个人经济命运的步骤。

这些步骤，是引领人走向思想独立自由的步骤。

这些步骤，是引人走向或大或小财富的步骤。

这些步骤，是引人走向权势名望和举世认同的步骤。

这些步骤，是化梦想为有血有肉的现实的步

骤。

这些步骤，也是引人走向驾驭恐惧，掌控失意挫折，主宰冷漠淡然的步骤。

学会采用这4大步骤的人，都可以得到非同小可的回馈。写自己人生的路程，让人生支付你所开出的价码，这就是一份人生大礼。

五　我不怕困难

世人何尝知道：有多少思想和理论通过科学研究工作者严格地批判、非难地考察，而被默默地隐蔽地扼杀了。就是最有成就的科学家，他们得以最后真正实现的建议、希望、愿望以及初步的结论，也达不到1％。

在普通情形下，“失败”一词是消极性的。但拿破仑·希尔将这两个字赋予一个新的意义。因为这两个字经常被人误用，而给数以百万计的人带来许多不必要的悲哀与困扰。

拿破仑·希尔解释道：“这里先让我们说明‘失败’与‘暂时挫折’之间的差别。且让我们看看，那种经常被视为是‘失败’的事，是否在实际上只不过是‘暂时性的挫折’而已。还有，这种暂时性的挫折实际上就是一种幸福，因为它会使我们振作起来，调整我们的努力方向，使我们向着不同的、

但更美好的方向前进。”

不管是暂时的挫折还是逆境，都不会在一个人意识中失败，只要这个人把挫折当做是一种教训。事实上，在每一种逆境及每一个挫折中，都存在着一个持久性的大教训。而且，通常说来，这种教训是无法以挫折以外的其他方式而获得的。

挫折通常以一种“哑语”向我们说话，而这种语言却是我们所不了解的。如果这种说法不对的话，我们也就不会把同样的错误犯了一遍又一遍，而且又不知道从这些错误中吸取教训。

也许，拿破仑·希尔协助您解释挫折意义的最佳方法，就是带你回顾他本人将近30年的亲身经历。他在这段时间里，曾经7次遭遇转折点——也就是一般人通称的——“失败”。在这7次转折中，每一次他都以为自己遭遇了令人沮丧的失败。但后来，拿破仑·希尔明白，看起来像是失败的，其实却是一只看不见的慈祥之手，它阻挡了拿破仑·希尔的错误路线，并以伟人的智慧强迫他改变方向，以便向着对他有利的方向前进。

把失败踩在脚下

有人通过对自身的实践懂得了这个道理，对于他们来说，失败永远只是暂时的，因为他们的追求和欲望非常执著，即使中途遭遇失败，最后总能走

向成功。我们会发现，身边的很多人失败后总是一蹶不振，只有少数人才能把失败视为成功的强大动力。只有这些少数的人不甘心生活的安排。那么是什么在驱使他们不断努力呢？是毅力！那种在挫折面前无声地指引着人们不断抗争的力量！我们都知道，如果一个人没有毅力，那么他做什么事都不会取得成功。

写到这里，我不禁抬起头来，看着前方，不远就是神秘的“百老汇”，它是“希望破灭的坟墓”，也是“机会的舞台”。世界上无数的人来到这里寻找名声、机会、财富、地位、爱情……能够伴随着人们成功的人和东西。偶尔会有人在这里发出成功后的呐喊，这个时候全世界都会听到又有一个人在百老汇成功。但是要知道，百老汇并不是我们所想象的那么容易就能让你成功，她欢迎人才，也能够辨识人才，但前提是这些人才能够永不放弃。对于那些在百老汇成功的人来说，最大的秘诀莫过于“毅力”。

凡尼·赫斯特正是用顽强的毅力征服了百老汇。1915年，她怀着用写作来创造财富的理想来到了纽约，虽然过程并不是很顺畅，但是最后她终于实现了目标。赫斯特用了整整4年的时间来了解纽约人的生活，白天写作，晚上憧憬希望。当希望越来

越渺小的时候，她没有放弃，没有向百老汇认输。

反之，她说很好，百老汇，你可以打败有些人，但是你不能打败我。我不会退却的。

一家媒体曾经36次拒绝刊登她的任何消息。但是最终事实证明她赢了！她在这条路上勇敢地拼搏了4年，因为她下定决心一定要赢！一般人，在第一次被拒绝后可能就选择了放弃，这就是他们为什么没有成功而赫斯特成功了的最大的区别。

生活确实也给了她巨大的回报。凡尼·赫斯特经受了生活的考验。出版商络绎不绝地来到了她的门前，财富也滚滚而来，接着电影人也找到了她，金钱更是无限量地涌来了。

简单地说，你应该已经明白了，毅力能够让一个人取得成就。凡尼·赫斯特只不过是一个拥有毅力的成功者的例子而已。不管一个人的财富是从哪儿来的，有一点是可以肯定的，那就是这个人一定是有毅力的。百老汇是可以随便给一个乞丐一点施舍的，但是对于真正有远大梦想的人，却必定会让他们付出一定的毅力代价。

凯特·史密斯一定会深有同感。她在麦克风面前已经唱了很多年，没有挣到钱也没有身价。百老汇对她说，如果你可以一直唱下去，你就来吧。终于百老汇不耐烦了，说：“给你有什么用呢？不知道

你什么时候会被打败，开出你的身价，去拼命努力吧。”史密斯小姐毫不迟疑地开出了价钱，那可是一个相当大的数目。

第八章　头脑——开启财富城堡的万能钥匙

一　学会创新

创造力是最珍贵的财富，如果你有这种能力，就能把握生活的最佳时机，从而缔造伟大的奇迹。

什么叫创新？《伊索寓言》里的一个小故事给我们一个形象的解释：一个暴风雨的日子，有一个穷人到富人家讨饭。

“滚开！”仆人说，“不要来打搅我们。”

穷人说，“只要让我进去，在你们的火炉上烤干衣服就行了。”仆人以为这不需要花费什么，就让他进去了。

这个可怜人，这时请求厨娘给他一个小锅，以便他“煮点石头汤喝”。

“石头汤？”厨娘说，“我想看看你怎样能用石头做成汤。”于是他就答应了。穷人于是到路上拣了块石头洗净后放在锅里煮。

“可是，你总得放点盐吧。”厨娘说，她给他一些盐，后来又给了豌豆、薄荷、香菜。最后，又把能够收拾到的碎肉末都放在汤里。

当然，您也许能猜到，这个可怜的人后来石头

捞出来扔回到路上。美美地喝了一锅肉汤。

如果这个穷人对仆人说：“行行好吧！请给我一锅肉汤。”会得到什么结果呢？因此，伊索在故事结尾处总结道：“坚持下去，方法正确，你就能成功。”

创新不需要天才。创新只在于找出新的改进方法。任何事情的成功，都是因为能找出把事情做得更好的办法。接着，我们来看看，怎样发展、加强创造性的思考。

培养创造性的思考的关键是要相信能把事情做成。要有这种信念，才能使你的大脑运转，去寻求做这种事的方法。

创新性思维的特点在于创新，它在思路的探索上、思维的方式方法上和思维的结论上，能独具卓识，能提出新的创见，做出新的发现，实现新突破，具有开拓性和独创性。常规性思维是遵循现存常规思维的思路和方法时进行思维，重复前人、常人过去已经进行的思维过程，思维的结论属于现成的知识范围。人生思维所要解决的是实践中不断出现的新情况和新问题。常规性思维所要解决的是实践中经常重复出现的情况和问题。

注意观察研究，可以看到我们周围有两种类型的人：一种是不加分析地接受现在的知识和观念，

思想僵化，墨守成规，安于现状。这种人既无生活热情，更无创新意识；另一种是思想活跃，不受陈旧的传统观念的束缚，注意观察研究新事物。这种人不满足于现状，常常给自己提出疑难问题，勤于思考，积极探索，敢于创新。我们应该学习后一种人，培养和锻炼创造性思维的能力。

人的可贵之处在于创造性的思维。一个有所作为的人只有通过有所创造，为人类做出了自己的贡献，才能体会到人生的真正价值和真正幸福。创新思维在实践中的成功，更可以使人享受到人生的最大幸福，并激励人们以更大的热情去继续从事创造性实践，为我们的事业做出更大的贡献，实现人生的更大价值。

提到创新，有些人总是觉得神秘，似乎它只有极少数人才能办到。其实，创新有大有小，内容和形式可以各不相同。创新活动已经不仅是科学家、发明家的事，它已经深入到普通人的生活中，很多人都可以进行创新性的活动，生活、工作的各个方面都可以迸发出创造的火花。人们在事业上新的追求、新的理想、新的目标会不断产生，在为新的事业创造奋斗中，实现了这些新的追求、理想、目标，就会产生新的幸福。创新是永无止境的，人类的幸福是没有终点的，人的幸福的实现是一个不断

发展、不断创造的过程。

创新和幸福是什么关系？创新是力量、自由及幸福的源泉。英国著名哲学家罗素把创新看作是“快乐的生活”，是“一种根本的快乐”。前苏联教育家苏霍姆林斯基认为：创新是生活的最大乐趣，幸福寓于创新之中，他在《给儿子的信》中写道：“什么是生活的最大乐趣？我认为，这种乐趣寓于与艺术相似的创新性劳动之中，寓于高超的技艺之中。如果一个人热爱自己所从事的劳动，他一定会竭尽全力使其劳动过程和劳动成果充满美好的东西，生活的伟大、幸福就寓于这种劳动之中。”这些论述深刻的揭示了创新的幸福的内在联系，说明创新是获得新的幸福的源泉。

世界上因创新而获成功的人简直就是不胜枚举。法国美容品制造师伊夫·洛列是靠经营花卉发家的，他在一次新闻发布会上感触颇深地说道：“能有今天，我当然不会忘记卡耐基先生，他的课程教给了我一个司空见惯的秘诀，而这个秘诀我尽管经常与它擦肩而过，但过去却未能予以足够的重视，也没有把它当作一回事来对待。而现在我却要说，创新的确是一种美丽的奇迹。”

伊夫·洛列1960年开始生产美容品，到1985年，他已拥有960家分号，各个企业在全世界星罗

棋布。伊夫·洛列生意兴旺，财源茂盛，摘取了美容品和护肤品的桂冠。他的企业是唯一使法国最大的化妆品公司“劳雷阿尔”惶惶不可终日的竞争对手。这一切成就，伊夫·洛列是悄无声息地取得的，在发展阶段几乎未曾引起竞争者的警觉。

他的成功有赖于他的创新精神。

1958年，伊夫·洛列从一位年迈女医师那里得到了一种专治痔疮的特效药膏秘方。这个秘方令他产生了浓厚的兴趣，于是，他根据这个药方，研制出一种植物香脂，并开始挨门挨户地去推销这种产品。

有一天，洛列灵机一动，何不在《这儿是巴黎》杂志上刊登一则商品广告呢？如果在广告上附上邮购优惠单，说不定会有效地促销产品。这一大胆尝试让洛列获得了意想不到的成功，当他的朋友还在为他的巨额广告投资惴惴不安时，他的产品却开始在巴黎畅销起来，原以为会泥牛入海的广告费用与其获得利润相比，显得轻如鸿毛。当时，人们认为用植物和花卉制造的美容品毫无前途，几乎没有人愿意在这方面投入资金，而洛列却反其道而行之，对此产生了一种奇特的迷恋之情。

1960年，洛列开始小批量地生产美容霜，他独创的邮购销售方式又让他获得巨大成功。在极短的

时间内，洛列通过各种销售方式，顺利地推销了70多万瓶美容品。

如果说用植物制造美容品是洛列的一种尝试，那么，采取邮购的销售方式，则是他的一种创举。时至今日，邮购商品已不足为奇了，但在当时，这却是前所未有的。

1969年，洛列创办了他的第一家工厂，并在巴黎的奥斯曼大街开设了他的第一家商店，开始大量生产和销售美容品。伊夫·洛列对他的职员说："我们的每一位女顾客都是王后，她们应该获得像王后那样的服务。"

为了达到这个宗旨，他打破销售学的一切常规，采用了邮售化妆品的方式。

公司收到邮购单后，几天之内即把商品邮给买主，同时赠送一件礼品和一封建议信，并附带制造商和蔼可亲的笑容。

邮购几乎占了洛列全部营业额的50%。

洛列式邮购手续简单，顾客只需寄上地址便可加入"洛列美容俱乐部"，并很快收到样品、价格表和使用说明书。这种经营方式对那些工作繁忙或离商业区较远的妇女来说无疑是非常理想的。如今，通过邮购方式从洛列俱乐部获取口红、描眉膏、唇膏、洗澡香波和美容护肤霜的妇女已达6亿

人次。

皮尔·卡丹第一次展出各式成衣时，人们就像在参加一次真正的葬礼，皮尔·卡丹被指责为倒行逆施。结果，他被雇主联合会除了名。不过，数年之后，当他重返这个组织时，他的地位提高了。从大学里直接聘请时装模特儿，使人们更加了解他的服装，确保了他的成功。

1959年，皮尔·卡丹异想天开，举办了一次借贷展销，这一个极其超常的举动，使他遭到失败。服装业的保护性组织时装行会对他的举动万分震惊，因而再次将他抛弃。可他在痛定思痛后，又东山再起，不到三四年工夫，居然被这个组织请去任主席。

就这样，皮尔·卡丹的帝国规模越来越大，不仅有男装、童装、手套、围巾、挎包、鞋帽，而且还有手表、眼镜、打火机、化妆品。并且向国外扩张，首先在欧洲、美洲和日本得到了许可证。1968年，他又转向家具设计，后来又醉心于烹调，并且他成了世界上拥有自己银行的时装家。

“卡丹帝国”从时装起家，30年来，他始终是法国时装界的先锋。1983年，他在巴黎举行了题为“活的雕塑”的表演，展示了他30年设计的妇女时装，虽然岁月已流逝了20—30年，可他设计的

这些时装仍然显得极有生命力，并不使人有落后的感觉。

卡丹在经营时装业的同时，还向其他的行业发展。1981年，皮尔·卡丹以150万美元从一个英国人手里买下了马克西姆餐厅，这一惊人之举在全巴黎引起了不小的震动。这家坐落在巴黎协和广场旁边，有着90年历史的餐厅当时已濒于破产，前景十分暗淡，不少人对卡丹之举不理解，有人甚至怀疑这位时装界的奇才是否真有魔法使餐馆重放异彩。可是，3年过去后，马克西姆餐厅竟奇迹般地复生了。不但恢复了昔日的光彩，而且把它影响扩大到了整个世界。马克西姆的分店不仅在纽约、东京落了户，同时在布塞尔、新加坡、伦敦、里约热内卢和北京安了家，卡丹经营的以马克西姆为商标的各种食品也成为世界各地家庭餐桌上美味佳肴。卡丹终于实现了自己的诺言：“执法兰西文明的两大牛耳（时装、烹饪）而面向世界。”

40多年来，皮尔·卡丹的事业不断扩展，现在他在法国有17家企业，全世界110多个国家的540个厂家持有他颁发的生产许可证。他在全世界约有840个代理商，18万职工在生产“卡丹牌”或“马克西姆牌”产品，每年的营业额为一百亿法郎，皮尔·卡凡已成为法国十大富翁之一。

回顾皮尔·卡丹的成功之路，不难发现他自从步入法国时装业，就以服装设计敢于突破传统，富于时代感、青春感而著称。早在1955年，皮尔·卡丹因创新而不容于同行，被逐出巴黎时装协会——辛迪加，然而他的服装设计并未因此而窒息，反而加速了发展。他在厚呢料大衣上打皱折；用透明面料做胸前打折的上衣；给新娘穿上超短裙；让模特穿上带网花的长统袜；他还设计出“超短型”的大衣、气泡裙；用针织面料为男士做西服。他在60年代末，推出一套女式秋季服装，就是以式样新、料子柔、做工精而成为时髦女郎和年轻太太的抢手货，一时轰动了巴黎。由于皮尔·卡丹设计刻意追求标新立异，因此，法国的时装界“卡丹革命”的旋风劲吹。

在销售方面，皮尔·卡丹讲究全方位、多层次。上至高耸入云的摩天大楼，下至微不足道的领带夹，都使用他的名字做商标。如皮尔·卡丹时装、打火机、香水、手表、地毯、框子、汽车、飞机……几乎一切有形的美化生活的东西都在他以皮尔·卡丹为商标的经营范围之内。这样，全方位、多层次的推销战略，使卡丹的各项经营走上了一条互为补充、流动式发展的道路，收到了事半功倍的效果。

二　不放过偶然现象

在长期的生活实践中，有时会得到一些偶然的发现。说是偶然，其实并不神秘，当人们对所研究的对象还认识不清而又不断和它打交道时，就可能出现一些出乎意料的新东西。

对待偶然发现，一是不要轻易放过，二是要弄清它的原因。

有些偶然发现，正因为它不在预料之中，正因为它不属于旧的思想体系，正因为它独树一帜，所以往往可以成为研究的新起点。为科学宝库增光添彩。

1820年哥本哈根的奥斯特偶然发现：通过电流的导线周围的磁针，会受到力的作用而偏转。这一发现说明电流会产生磁场，电学和磁从此结合起来了。

为了研究胰的消化功能，明可夫斯基给狗作了胰切除术。这只狗的尿引来了许多苍蝇，对尿进行分析后，发现尿中有糖，于是领悟到胰和糖尿病有密切关系。

20世纪初，美国墨西哥湾的海面上忽然出现一种稀奇的现象：海水上漂着一层油花，在太阳光下闪闪发光。原来在海底下储藏着丰富的石油。不久就在墨西哥湾建立起世界上第一口上油井，成了海

底采油的先行者。

天然放射性的发现带有更大的传奇性。1895年，伦琴偶然在阴极射线放电管附近放了一包密封在黑纸里的、未曾显影的照相底片，当他把底片显影时，发觉它已走光了。对于一个漫不经心的人，那就会说："这次走光了，下次放远一些就得啦！"可是伦琴却采取了认真的态度，没有放过这一线索。

他认为，这一定有某种射线在起作用，并给它取了一个名字叫X射线。这个怪名称表示他对这种射线还很不了解。不过他指出X射线是从管中有黄绿色磷光的一端产生出来的。

根据这点，彭加勒猜想：所有发强烈磷光的物体都能发射X射线。1896年，法国贝克勒想起了彭加勒的假设，便拿来一种能在太阳光下发磷光的物质硫酸钾铀，把它和底片一起放在暗箱里。几天以后，他发觉完全不见光的硫酸钾铀也会作用于底片。然而，这种物质在暗箱里是不会发磷光的，可见彭加勒的假设是错误的，X射线与磷光毫无关系。

后来又经过多次试验，才得到正确结论：X射线原来是硫酸钾铀中的一种元素铀放射出来的。

其后，居里夫妇又从含铀的沥青矿残余物中提

炼出放射性很强的镭。这一段历史的确离奇：没有彭加勒的错误猜想，贝克勒就不会想到发磷光的物质；发磷光的物质很多，如果不是碰巧选中含磷铀的硫酸钾铀，那么原子能的发现也许还要推后好些年。

1942年英德空战激烈，为了观察入侵的敌机，英国普遍建立了雷达观察站。但雷达信号常被一些莫名其妙的电噪声所干扰，特别是早晨更加厉害。

此外，美国工程师卡尔·詹斯基在检查越过大西洋电话通讯的静电干扰时，也注意到有一种特殊的弱噪声。这些发现引导人们去研究它们的起源，结果得知干扰雷达信号的电噪声来自太阳，并且还发现，不仅太阳能够发射宽频带的电磁波，而且星云间也能发射，例如产生上述弱噪声的，就是距离地球两万六千光年的银河系中心。这方面的进一步研究奠定了今天的射电天文学的基础。这个故事说明了追究偶然发现的起因可能导致重要发现。

大约1780年，意大利人伽伐尼偶然发现蛙腿在发电机放电的作用下会收缩。6年后他又发现：如果把青蛙腰部的神经结挂在铜钩子上，钩子另一端挂在铁栏上，那么当铁筷每次跟蛙脚和铁栏接触时，蛙腿也会收缩。他把这种效应归结为动物电，正确解释了他的发现是发电的结果；但却错误地以

为蛙腿会由于某种生理过程而产生电荷。

伽伐尼事实上已发现了电流，但不认识它，需要结合国人伏打的思想，才能说明他究竟做了些什么。1795年，伏打指出：不用动物也能发电，只要把两块不同的金属放在一起，中间隔一种液体或湿布就行。据此伏打发明了电池，开创了化学电源的方向。

青霉素的发现也是一个有益的故事。英国圣玛利学院的细菌学讲师弗来明早就希望发明一种有效的杀菌药物。1928年，当他正研究毒性很大的葡萄球菌时，忽然发现原来生长得很好的葡萄球菌全都消失了。是什么原因呢？

经过仔细观察后发现，原来有些别的霉菌掉到那里去了。显然消灭这些葡萄球菌的，不是别的，正是青霉菌。这一偶然事件，导致药物青霉素以及一系列其他抗菌素的发明，后者是现代医药学中最大成就之一。

“踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫”。其实工夫是花了的，而且花得很大，全花在“觅”字上，那证据就是“踏破铁鞋”。如果弗来明不是存心在“觅”，那么再伟大的奇迹也会视而不见的。无论是科学工作者还是非科学工作者不仅要善于发现，而且要善于自知已经有了发现。只有那些辛勤

劳动，对问题有过长期的苦心钻研，下过大功夫的人，才会有高度的科学敏感性，才可能达到成功的彼岸。

三　机遇＋实力＝成功

可以肯定，几乎所有成功者都是在自身实力的基础上，看准时机，及时捕捉，借此冲向目标。

安全刀片大王吉利，未发明刀片以前是一家瓶盖公司的推销员。他从20多岁时就开始节衣缩食，把省下来的钱全用在发明研究中。过了近20年，他仍旧一事无成。

有一年夏天，吉利到保斯顿市去出差，在返回的前一天买了火车票。翌晨，他起床迟了一点，正匆忙地用刀刮胡子，旅馆的服务员急匆匆地走进来喊道：“再有5分钟，火车就要开了！”吉利听到后，一紧张，不小心把嘴巴刮伤了。

吉利一边用纸擦血一边想：“如果能发明一种不容易伤皮肤的刀子，一定大受欢迎。”

这样，他就埋头钻研。经过千辛万苦之后，吉利终于发明了现在我们每天所用的安全刀片。他摇身一变成为世界安全刀片大王。

有许许多多成功的范例，都是由现实生活中小事所触发的灵感引起的。

G.克鲁姆是位美国印第安人，他是炸马铃薯片

的发明者。1853年，克鲁姆在萨拉托加市高级餐馆中担任厨师。一天晚上，来了位法国人，他吹毛求疵总挑剔克鲁姆的菜不够味，特别是油炸食品太厚，无法下咽，令人恶心。

克鲁姆气愤之余，随手拿起一个马铃薯，切成极薄的片，骂了一句便扔进了沸油中，结果好吃极了。不久，这种金黄色、具有特殊风味的油炸土豆片，就成了美国特有的风味小吃而进入了总统府，至今仍是美国国宴中的重要食品之一。

多留心生活，一点小事可能就是将你引上成功之路的千载难逢的机遇。

美国佛罗里达州有位穷画家，名叫律薄曼。他当时仅有一点点画具，仅有一只铅笔也是削得短短的。

有一天，律薄曼正在绘图时，找不到橡皮擦。费了很大劲才找到时，铅笔又不见了。铅笔找到后，为了防止再丢，他索性将橡皮用丝线扎到铅笔的尾端。但用了一会儿，橡皮又掉了。

“真该死！”他气恼地骂着。

律薄曼为此事琢磨了好几天，终于想出主意来了：他剪下一小块薄铁片，把橡皮和铅笔绕着包了起来。果然，用一点小功夫做起来的这个玩意儿相当管用。

后来，他申请了专利，并把这专利卖给了一家铅笔公司，从而赚得55万美元。

千万别小看你自己无意中的小主意。

美国大西洋城有一位名叫尊本伯特的药剂师，煞费苦心研制了一种用来治疗头痛、头晕的糖浆。配方搞出来后，他嘱咐店员用水冲化，制成糖浆。

有一天，一位店员因为粗心出了差错，把放在桌上的苏打水当作白开水，没想到一冲下去，“糖浆”冒气泡了。这让老板知道可不好办，店员想把它喝掉，先尝试一下味道，还挺不错的，越尝越感到够味。闻名世界、年销量惊人的可口可乐就是这样发明的。

有时候，机遇会自己找上门来，就看你能不能发现。

日本大阪的豪富鸿池善右是全国十大财阀之一。然而当初他不过是个走东串西的小商贩。

有一天，鸿池与他的佣人发生摩擦。佣人一气之下将火炉中的灰抛入浊酒桶里（川德末期日本酒都是混浊的，还没有今天市面上所卖的清酒），然后慌张地逃跑。

第二天，鸿池查看酒时，惊讶不已地发现，桶底有一层沉淀物，上面的酒竟异常清澈。尝一口，味道相当不错，真是不可思议！后来他经过不懈的

研究，认识到石灰有过滤浊酒的作用。

经过十几年的钻研，鸿池制成了清酒，这是他成为大富翁的开端，而鸿池的佣人永远不能知道：是他给了鸿池致富的机会。

这样的例子还有很多，只要你善于观察，勤于思考，就会发现身边的机会很多。

住在纽约郊外的扎克，是一个碌碌无为的公务员，他唯一的嗜好便是滑冰，别无其他。

纽约的近郊，冬天到处会结冰。冬天一到，他一有空就到那里滑冰自娱，然而夏天就没有办法到室外冰场去滑个痛快。

去室内冰场是需要钱的，一个纽约公务员收入有限，不便常去，但呆在家里也不是办法，深感日子难受。

有一天，他百无聊赖时，一个灵感涌上来，“鞋子底面安装轮子，就可以代替冰鞋了。普通的路就可以当做冰场。”

几个月之后，他跟人合作开了一家制造roller-skate的小工厂。他做梦也想不到，产品一问市，立即就成为世界性的商品。没几年工夫，他就赚进100多万。

有了机遇还不够，还要有实力，实力就是要善于观察，有对生活的冲动。

机遇只垂青于那些勤于思考的人。不然，有那么多人刮胡子、用铅笔，而发明安全刀片、带橡皮头铅笔的却只有一个。

对生活充满信心吧，相信你的未来不是梦。

第九章　神秘的性刺激能量

一　成就与性的关系

性能量是所有天才的创造能量。过去从来没有，将来也不会有任何一个伟大领袖、建筑师或艺术家，不具备这样的魅力。

性的情愫足以造就某种心智状态。

因为目前人们对这个问题的所知仍是寥寥无几，所以这种心智状态往往被归诸于生理层面，人类心智总被生理肉体所主导的事物扭曲变质。但实际上，它与心理有很大的关系，性的情愫背后潜藏着三种建设性的潜力，其为：

1．人种的绵延不绝。

2．保健（堪称无可匹敌的治疗中介）。

3．借着转变，化庸才为天才。

性欲称得上是人类最强烈的一种欲望了。当人们被这种欲望驱使时，往往变得坚忍不拔，勇气十足，创造力源源不绝，这些都是平时不可企及的。性接触的欲望强烈而冲动，使得人常不顾一切，冒死投入，罔顾名誉。但假设将这种欲望加以控制，并且向其他方向引导，这将会成为一种动力的所有特质，就像想象力、勇气等等，可成为文学、艺术，或其他任何行业的大有可为的创造力，当然也

可用于累积财富。

性能量的转移要运用意志力，但是带来的回报也是巨大的。性表达的渴望是与生俱有的。它既不能被掩盖，也不可抹灭。但是这种渴望必须以能丰富人身心精神的表达方式作为出路。如果没有转化为赋予性渴望，性渴望就只会借由肉体的管道来寻求宣泄了。

河川可以在一段时间内受到封堵，水流受到控制，但终将决堤而出。性的情愫也一样。它可以受到压抑克制一段时间，但是，其本质则一直在寻求表达的方式。如果性的情愫没有转化为创造性的努力，则会寻求次级的出路。

那么我们如何才能使性激情转化为创造性方式呢？

科学研究揭示了一些重要的事实：

1．有巨大成就的人，往往有高度的性魅力，而且他们有熟稔的性欲转换技巧。

2．拥有大笔财富的人，或者在某一行业卓有成就的人，背后往往有巨大的女性力量在支持着他们。

性激情的力量是巨大的，无论是人或者是动物，如果破坏了性腺，就会马上丧失斗志，就像公牛在阉割后会变得像奶牛一样温顺。这是人类几千

年繁衍后的发现。

人的心理对刺激会产生反应，受到刺激，人的心理会激发高度的共振，并化之为热心、创造性的想象力、强烈渴望等等。人的心理最能无拘无束起感应的刺激有：

1．性表达的渴望。

2．爱。

3．想得到名望权势、财富。

4．音乐。

5．同性之间或异性之间的友谊。

6．以两人或两个以上的人之间的和谐为基础，而建立的智囊团。为了精神上的开展或世俗面的成长而缔结的盟谊。

7．诸如迫害者所体验到的折磨苦难。

8．自我暗示。

9．恐惧。

10．尼古丁和酒精。

性表达的渴望名列榜首，这种刺激最能有效地让人心“上轨道”，并开始推动实质行动的巨轮。这十种刺激源中，有8种是天然而有建设性的，有两种是具破坏力的。

这里列举这份清单，目的是让你能比较研究心智刺激的主要来源有哪些。比较研究完后，你就可

以看出，在绝大多数情况下，性的情愫都是所有心智刺激源中最为强烈和有力的一种。

有些自作聪明的人说，天才是“留长发、吃奇怪的食物和独居的人，是说笑话的人调侃的对象”。但天才的较佳定义是：“发现了方法，知道该怎么增强思考力的人，可以获得一般人无法获得的知识的人。”

用心思考的人会想问些问题，弄懂所谓的天才是什么意思。第一个问题将是：“怎么样才能跟寻常思考所无法企及的知识源沟通？”第二个问题是：“是不是有些知识源只有天才才能明白？如果有，这些知识的源头又是什么？如何才能确切地触及这些知识源？”我们会提出证据，你可以借此透过实验得到自己的实据，同时找到这两个问题的答案。

二　培养创造力

第六感是创造型想象力。而发明界所有基本的或者最新的原理，都是通过创造型想象力发现的。

我们的文学家、科学家在创造出某一种智慧的时候，往往会说是灵感突发，不少巨大财富的拥有者也认为，自己创造财富的构想只是当初的灵感提醒而已，那么他们的这些灵感是从何而来的呢？科

学家们总结出了以下几点：

1．潜意识。每个人的潜意识深处储藏着大量未经发掘的信息。而一旦产生意念冲动，潜意识内的信息就会成为灵感，成为财富的源泉。

2．他人的想法。我们是生活在社会中的，他人的有意识有逻辑的思想，经过我们自身的创造组合，也会成为激发灵感的巨大源泉。

3．来自他人的潜意识宝库。到目前为止，还没有发现其他的激发构想的“灵感”源头。上一节中提到的10种刺激物中的一项或者多项，在激发了头脑的作用力时，就能提升个人的思想水平，超越一般的程度，从而提升他的思考能力。在拥有这种思想能力的基础上，大脑的创造功能就可以得到自由的发挥，人们能自然地接收在一般情况下无法得到的构想。“第六感”其实就是区分天才与普通人的一种能力。

伟大的艺术家、作家、音乐家和诗人之所以伟大，也是因为通过第六感，拥有了创造想象力的天赋，敏锐地捕捉生活中的每一个细节。有一位伟大的演说家在激发大家的轰动之前，总是先闭上眼睛，完全依赖创造型想象力的功能。有人问他，为什么在演讲高潮来到的时候总要闭上眼睛。他回答说：“只有这样做，我才能说出来自心底的想

法。”美国一位成功的金融家也这样说：“闭上眼睛时，我能更好的发挥智慧的力量。

天才和无能的发明者的最大区别，就是天才通过创造型想象力，而无能的发明者不能运用这一伟大的财富。一般来说，科学家往往同时运用综合型想象力和创造型想象力，这项工作的完成方式虽然因人而异，但必定经过以下两个必要条件：

1．使用十种刺激物中的一种或几种，或者选择其他的刺激物来激励自己，以使他发挥高于一般水平的功能。

2．专注于已知的知识，而在心中行成未知知识的轮廓，最后在一定条件下被激发，答案闪入脑海。

爱迪生先生通过综合性想象力，尝试了1万多种不同的构想组合之后，才得到制造电灯泡的答案。这就是这两个步骤的充分体现。林肯是伟大领袖中的突出范例。他就是通过发掘、运用创造型想象力而日趋伟大的。他之所以发现并开始运用这种能力，是因为他遇到了安妮·拉特里奇，他体验到了爱的刺激。

在众多的历史记载中，有不少伟大领袖的成就直接来自女性的力量。通过性欲的刺激，她们唤起了这些领袖心中的创造力。性的影响力比理性创造

的任何替代物更为强大。拿破仑就深刻的认识到了这一点。当他受到了妻子约瑟芬的激励后，所向披靡。而当他抛弃约瑟芬后，就开始走下坡路了。除了拿破仑外，还有很多卓越人士，他们的天才无疑也是从性欲转换中找到的力量源泉，这些人中有：

乔治·华盛顿、托马斯·杰斐逊、拿破仑·波拿巴、艾伯特·哈伯得、亚伯拉罕·林肯、艾伯特·加里、安德鲁·杰克逊、拉尔夫·爱默生。

可见，性的力量是巨大的。过去从来没有，将来也不会有任何一个伟大的领袖、建筑师、艺术家，不具备这种能力。

当然，我们也不能错误地绝对地认为没有性欲望就无法成就一切，那样误解的话，就把自己贬为低级动物了。我们只有相信这种巨大力量的存在，也只有努力使这股力量转化为其他欲望和行为方式，一个人更容易成为天才。

三　40岁以后的成功

在30岁到40岁之间，一个人的爱的情感和性的激情自然而然地开始趋于和谐。因此，他可以把这些强大的力量结合起来，使之成为一种激励行动的力量。如果一个人到了40岁以后，还不能体会到和谐，那真的是最大的不幸。

我分析过2万多人，在成就巨大的人中，很少有在40岁以前就功成名就的。而且大多数是在50岁之后才取得相当的地位。这个发现让我很惊讶。于是，我着手仔细探究其中的原因。我发现很多人直到40岁，甚至40好几岁，还在浪费精力的最重要原因，是他们沉湎于以肉体方式表达性激情，以至于浪费了很多精力。可见，性欲望是人类情感中最强烈而且最具驱动力的。我们可以得出一个结论了，只要我们将这股力量进行转换，使其表达为性欲以外的行动，这个人就可以得到自我提升，从而可以取得巨大的成就。许多卓有成就的人认识到了这一点以后，才醒悟过来，从而取得重大成就。

但在性的领域内，大部分人都表现出不可原谅的无知。性冲动也基本上被无知的心术不正的人误解、诽谤和讽刺。但是，谁又能否认，有着性魅力的男女，不是最引人注目的一群呢？但又不能否认的是，他们也常常遭到流言蜚语的袭击。

即使在这个开放的时代，还有很多人对性力量不齿，还称之为放荡的代名词。但我要告诉你们的是，性激情是一种美德，只要它不被误用，它就能丰富身心。

我们发现，几乎每一位伟大领袖都深受一位女性的激励。而且一般情况下，“当事的女主角”通

常是个谦逊、自我牺牲的女子，大部分人对她们都知之甚少。

我们每个人都知道，酒和麻醉剂的过度刺激，是一种毁灭性的放纵方式。但很多人可能不知道，只要不是过度沉溺，有时候也会刺激人的感觉器官。曾经有人拿酒精和麻醉剂等当做刺激物，使自己达到天才的地位。爱伦·坡也在酒的作用下才写出了《乌鸦》一诗。

由于对性的普遍性的无知，这个问题始终是神秘和被人们回避着的。但值得庆幸的是，“禁忌”也激发了不少人的好奇心和深入了解的渴望，然而所有的立法者和多数心理学家，都觉得这方面的知识不容易获得。

30岁到40岁之间，人们开始学习性欲转换的技巧。这种发现通常是偶然的，而且经常是不自觉的。在35岁到40岁，人们开始注意到自己的能力增强了，但在大部分情况下，人们往往自己不清楚这样的变化。在30岁到40岁之间，一个人的爱的情感和性的激情自然而然地开始趋于和谐。因此，他可以把这些强大的力量结合起来，使之成为一种激励行动的力量。如果一个人到了40岁以后，还不能体会到和谐，那真是最大的不幸。如果男性只是想取悦女性，男人可能也会具备获得伟大成就的能

力，但是他的行为可能紊乱扭曲，而且完全具有破坏性。可是当性具有了爱的情感以后，就可能会更明智、更平和地引导自己的行为。

爱、浪漫和性，都能驱使男人达到成就的巅峰。爱的作用犹如安全阀，能确保身心的平衡，思考能力的提升。如果能完善地将这三者结合起来，要成就一番事业也不会再是个难事了。鼓励这些情感的出现，让它们成为我们心中的主要想法，并且努力抑制破坏性情感的产生，我们的主观想法也会随着习惯茁壮成长。其实，在意志力的作用下，控制好我们的心理并不是一件难事。当消极的情感出现时，通过我们的控制力，改变个人的思想，甚至可以使其转化为积极的建设性的情感。

当然，想成为天才，也必须通过个人的努力，也许有个别人，仅仅在性的驱使下就能到达事业的巅峰，但是这一点也值得我们思考，因为通过它，我们可以看到一个事实：即女性对男性有帮助。而且正因为很多人不知道这个事实，数以千记的人虽然拥有财富，却失去了享受幸福的权利。

40岁到60岁之间的岁月，是创造人生辉煌业绩的黄金时间。很多成功人士都是在这一阶段踏上成功之途的。比如，安德鲁·卡耐基、詹姆斯·希尔、亨利·福特等等。

开启人生的新境界，记住性本身是一股激励行动的强大动力，让它转换为你所需要的力量，在40岁后走向成功。

四　女性的力量

妻子可以成就一个男人，也可以毁掉一个男人。

谚语说：“妻子可以成就一个男人，也可以毁掉一个男人。”虽然这句话的真正理由我们不清楚，但是不可否认的是，我们在生活中不难看到和谐的家庭往往是成功的家庭，而在家庭不和睦的情况下，也极少有男人能成就大事业。如果妻子能了解爱、激情、浪漫之间的真正关系，那么她的丈夫真的是非常的幸运，因为他们的家庭必定是和睦的。但是如果一个女人不了解爱、激情、浪漫之间的真正关系，以至于让她的丈夫对她失去了兴趣，那么他们的家庭必定争吵不休。

对于男人而言呢？取悦女人是他们最大的欲望！在史前时代，猎手之所以争相表现自己，不过是要得到女人的青睐。这方面，男人的本性从古至今都没有改变过。今天的男人们，虽然已经不会再去用打猎的方法来博得女人的欢心，但今天的男人用汽车、财富、事业来取悦女性。总之说到底，男

人们努力地积累财富，获得权势和名誉真正动因还是为了取悦女性。如果夺去他生命中的女人，再多的财富对于男人来说也没有丝毫意义。当然，赋予女人成就男人或者毁灭男人的能力的，正是男人天生想取悦女人的欲望。

了解男人的本性，并且巧妙地迎合他们需要的女人，根本不用担心和其他女人的竞争。男人在和其他男人打交道的时候，绝对会是个不折不挠的强者，但是他会完全任他所选中的女人摆布。

虽然大部分男人都不会轻易承认自己受了喜爱的女人的影响，那是因为他们天生认为自己是强者。但聪明的男人们明白，自己其实是非常容易受女人影响的，特别是自己喜欢的女人，而且他们不会过度反对这种影响。因为他们也知道，如果没有合适的女人对他们施加影响，他们的认识就不完整，也不会快乐，同时也会多做错许多事。反之，认识不到女人的作用的太大男子主义的人，就往往会被一股强大的力量所阻挠，然后失去许多成功的机会。

第十章　致富路上的六种恐惧

一　恐惧的六大基本形态

恐惧有六种基本形态，每个人都偶尔会受苦于其混合体。大部分人若未曾经历这六种恐惧，实属幸运。

但是恐惧只不过是心智的状态。人的心智状态是可以控制、可以导向的。

在你计划成功之前，你的心智必须先准备好面对三大敌人：犹豫不决、怀疑和恐惧。

在这三种负面情绪中，只要有一个还停留在你脑海里，第六感永远不会降临。这魔鬼般的三者关系异常密切：只要你还没有甩掉其中一位，另外两者也近在咫尺。

犹豫不决是恐惧的幼苗！读本书的时候，请牢记这一点。犹豫不决会化为怀疑，两者合一，就是恐惧！“合一”的过程通常很慢。正因如此，这三大公敌才更是危险。

这三者在神不知鬼不觉的情况下，茁壮成长。

本章意在说明，在想象致富的整个哲学能付诸运用之前，还有一个目标必须达成。本章也说明了促使为数庞大的众人益趋贫穷的原因所在，并提出一则真理，所有聚财的人，不论是以金钱来衡量财

富，还是以心智状态来衡量财富，都一样，都必须了解这一则真理。

本章主旨是将注意力焦点凝聚在恐惧的6大基本形态、成因和解决之道上。在我们能够力克敌人之前，必须先知道对方的姓名、习性和住所。在读这段文字的时候，请仔细地分析自己，并弄清楚，这6大基本形态的恐惧可曾附身于你。别为这些细微敌人的习性所蒙骗。他们偶尔会潜藏在潜意识中，难以追索，甚至更难以消灭。

恐惧有六种基本形态，每个人都偶尔会受苦于其混合体。大部分人若未曾经历这六种恐惧，实属幸运。现按照出现多寡的顺序排列如下：

1．害怕贫穷

2．害怕批评

3．害怕不健康

4．害怕失去某人的爱

5．害怕年老

6．害怕死亡

其他所有的恐惧都是次要的，可以归属于以上六大类之下。

恐惧只不过是心智的状态。人的心智状态是可以控制、可以导向的。

人无法创造未经思考动力构思酝酿的事物。紧

接着的一句话更显重要，那就是：

不论这些想法自觉与否，人的思考动力会立刻开始自动转化为对应实物。因缘可以决定一个人的财运、职业运势、做生意的命运和在社交方面的命运。效应和刻意扶植的思考动力一样灵验。

此处旨在提出立论根据，解答为何有些人看起来似乎很“幸运”，而另外一些人，虽然能力和他们相当，经验也大致一样，智力和受过的教育都相差无几，可是为什么却好像偏偏注定要走霉运？我想以下的说法，可以解释这个事实：每一个人都有能力完全主宰自己的心智，而且每个人在拥有这种控制力的情形下，都可以敞开胸襟，去接受别人的想法，也可以只接受自己的思想。大自然赐予人类对每一件事情都享有全然掌握的能力，那就是思想。这个事实加上另外一个人类思考动力创造万物的事实，引导人接近可以借以驾驭恐惧的办法。

如果所有的思想都极易现身在对应的事物中（这已是不容置疑的事实），恐惧和贫穷不能化身为勇气和经济所得，就是不假了。

第一，害怕贫穷。

贫穷和财富之间是没有中间派的！如果你想变成一个富有的人，那么你就必须拒绝任何导致贫穷的坏习惯（这里使用的“财富”一词，是最广义的

解释，它指的是经济、精神、心理和物质的资产）。而走向财富的起点就是充满成功的欲望。而在谈论“恐惧”的时候，我要首先要求你做好实际应用欲望的心理准备。

首先，我要向你提出一个挑战，让你先想明白，你对抗拒贫穷了解多少，这也是你预知未来，收获财富的关键。

假如你已经决定了要拥有财富，那么就要决定要哪一种财富，以及你需要拥有多少财富你才会满足。如果你已经知道了通往财富之路的航标，那么你只要一心一意沿着预定的路标前行，你就一定能达到预想的目标。但是相反，如果你一直怀疑自己的选择，那么成功的美丽只会遥遥地在远方嘲笑你，而且你也没有人可以怪，所有的责任都在于你自己。如果你不想拒绝这些就要来临的财富，那么只要你接受一样东西——那就是良好的心态。心态是个人自己调整的东西，多少金钱都无法买得到，它只能由你自己来创造。

虽然我们都明白，恐惧贫穷只是一种心态而已，可是它确实能毁掉一个人所有的机会，包括生活中和人的和谐相处，更重要的是，它会在你成功的当口让你猛跌一跤。

这种恐惧会摧毁人的理性，破坏想象力，扼杀

自立，侵蚀热情，挫伤进取心，导致目标摇摆不定，助长惰性，使人无法自制；它使人失去个性中的吸引力，破坏准确思考的能力，转移注意力；它会控制毅力，使意志力荡然无存，毁掉抱负，混淆记忆，并以各种可能的方式招来失败；它扼杀爱，破坏心中的美好情感，阻挠友谊，并且引来各种各样的灾难，导致失眠、悲伤和不幸。事实上，尽管我们所居住的世界充斥着我们渴望得到的东西，而且除了缺乏明确目标之外，没有任何东西会横阻在我们与欲望之间，但是以上不幸仍旧会发生。

毋庸置疑，恐惧贫穷是以上六种基本恐惧的类型中最具有破坏力的一种。而且，对于贫穷的恐惧是与生俱来的。几乎所有比人类更加低级的动物也受着本能的驱使，但由于它们“思考”能力有限，因此它们只表现出肉体上的彼此掠夺。而人类不同，人类具有语言能力，有高度发达的思考能力，他们不再杀食同类，而表现出经济上的“吞食”，“抢夺”。由于人类贪婪，所以法律在人类之间才会变得如此重要，因为人类要用它来保护自己免受其他人的威胁。

带给人类痛苦和屈辱的莫过于贫穷！这一点只有体验过贫穷人生的人才能真正体会到。可是，没有经历过贫穷的人，我想也不难想明白这点，因为

至少他应该看到了，无数的人都在为金钱而搏斗着。

金钱对于人类是如此重要，因此他们就会想方设法去获得，当然前提是使用合法手段，但是也有一些人，为了这个目的，也会采用其他的手段。

准确的自我批评会使人发现平时不曾发现过的许多缺点，对于渴望富裕不甘平庸的人来说，这种批评是十分必要的。你要记住，当你仔细评价自己的时候，你往往会变得很公正，而你身上的很多缺点也只有你自己才能发觉、改正。批评结束后，你也就会更加了解自己，知道自己该做什么，不该做什么，明白自己能做什么，不能做什么，从而能更轻松自如地获得财富。

有人做过一个实验，问了许多人他们最怕什么，结果很多人自信地回答："我什么也不怕！"但是要知道这个回答是绝对不准确的，因为人们极少意识到恐惧给人带来的精神、肉体的打击和阻碍。

由于恐惧情绪非常隐蔽，一个人虽然一直背负着这个沉重的包袱，却很少发觉，只有勇敢面对生活的人，才能在经过细致的自我剖析后发觉。当然，在开始分析时，要仔细从我们的心灵深处寻找。下面我列举一些症状以供你对照。

1．凡事漠不关心。在一般情况下缺少抱负；甘愿贫穷，毫无怨言地接受生活提供的任何报酬；心理和生理上有一种惰性；缺乏主动性、想象力、热情和自制力。

2．老是犹豫不决。凡事总是持观望态度，老是做不了决定。

3．怀疑。通常的表现是不信任自己，喜欢掩盖逃避自己的弱点、失败，对他人的成功却只会一味地嫉妒。

4．焦虑。经常愁眉不展，一不顺心就过度饮酒，不镇定，经常慌乱，紧张。

5．过度谨慎。喜欢深入研究负面的东西，不注重成功的方面。熟悉通往失败的路径，却丝毫不知道要成功该怎么做。总是在观望成功的时机，却几乎没有等到过，总会为一些小小的事而耽搁掉。心灵深处总是悲观失望，同时生理上也出现了消化不良、通便不畅、呼吸不顺以及脾气暴躁等现象。

6．拖拉。习惯将本可以今天完成的事一拖再拖，将足可以完成做某件事的时间花费在寻找完不成的借口上。不可否认，这种症状和过度谨慎、怀疑、焦虑有密切关系。只要能够逃避，就尽可能逃避；只要能够妥协，就积极妥协。心理意识上不愿意奋斗，把小小的困难当成阻碍自己前进的巨大的

绊脚石。只看中生活中的小小利益，却不能够放眼未来。没有破釜沉舟、往直前的决心，只是每天算着如何面对失败。完全没有足够的信心，没有明确的目标，也没有良好的推理能力。不要求拥有相当的财富，甘心落后，甘心贫穷。而且乐于和贫穷的人打交道，却远离富有的人群。

第二，害怕批评。

最初人们是怎么产生这一类型的恐惧的，我们不得而知，但是我们可以肯定的是，它高于一般的恐惧。

我们都认为，正确的批评能使人不断进步，不断朝着正确的方向发展。我们都知道，小偷往往会批评“被盗者”，而政客们也是通过诋毁对方来展现自己的。按照这个道理，我们的服装业毫不迟疑地在每个季节都变换款式，汽车商也在每个季度都改变车型。

当我们害怕批评的时候，我们往往失去了自主性，而我们的想象力也大大降低，甚至个性和独立性也被无形地剥夺了，并且某些人可能还会以其他方式来伤害别人。我有一个童年时的好朋友。那时，他的妈妈几乎每天都要打他，打完后总会恨恨地说上一句：“你呀，不到20岁就可以进劳教所了。”结果他在17岁就真的进了劳教所。

批评在我们的生活里十分常见。每个人总会有一大堆的东西想要批评。无论对方是不是接受，批评总会免费地奉送上来。而且我们最亲近的人就是最爱批评我们的人。比如父母亲，老是在埋怨自己的孩子这儿不好那儿不好，但是这样的批评往往会使孩子幼小的心灵产生自卑。这种批评如果产生了不良的效应，那么只能称为一种罪过。聪明的雇主会运用建议，而不是强烈的批评，从而挖掘员工身上最大的潜力，那么我们的父母是否也可以这样试试呢？不再用批评来导致孩子心灵深处的伤害，而是用爱心和关怀建立起孩子的勇敢和魄力。

害怕批评的症状

1．自我意识。这种情况通常表现为紧张、害怕和别人交谈、不敢见生人、手足无措、喜欢眨眼睛。

2．不镇静。在陌生人跟前声音不正常、身体站不稳、记忆力差。

3．没有个性。缺乏正确的判断力以及无法流畅地表达自己的观点，总是附和他人。

4．自卑。有些人表现为喜欢在口头或者行为上明显地赞扬自己，其实他这样做恰恰是因为心中有着强烈的自卑感，他所做的一切不过是为了掩饰自卑。喜欢模仿别人的衣着、言谈、举止。虚构一些

事情来夸耀。

5．奢侈。试图像有钱人一样大手地花钱，结果却往往总是入不敷出。

6．缺乏主动性。总是让机会悄悄溜走，害怕表达自己的意见，对自己的构想缺乏应有的信心。犹豫不决，闪烁其词。

7．缺乏抱负。懒惰、没有主见，人后批评，人前逢迎。习惯于接受失败，也能够因为别人的不满结束工作。毫无理由地怀疑别人，行为言谈缺乏技巧，犯错误而不愿意承担责任。

第三，害怕不健康。

这种害怕也潜藏着本身的遗传作用。它的根源和年老、死亡有关。

一般来说，人们害怕生病，是因为对于死亡的恐惧在作怪。当然了，病痛带来的巨大的经济负担也是一个重要原因。

一位相当有声誉的内科医生统计，在所有寻求医生专业服务的人当中，有75％的人患有忧郁症（即假想的疾病）。根据可靠的资料显示，对于病痛的害怕，即使本身没有生病，也常常会有生病的症状出现。

几年前的一次实验可以证明，暗示完全可以使人生病。这个实验请了三个熟人拜访“受害者”，

请他们分别提这个问题：“你怎么了？你好像看起来病得很重啊。”当面对第一个人这样说时，实验者通常会笑一笑，然后轻松地回答：“哦，我没事，很好啊。”而当第二个人还是这么说时，就会回答：“哦，应该没有事吧，我不清楚。”但是当遇到第三个人这么说的时候，就会回答：“我也不清楚，但我真觉得不舒服。”看看，实验对象就这样承认自己生病了。

要是你不相信这个实验的话，你可以找一个熟悉的人试试，但是要掌握分寸。有大量的证据显示，消极的意识冲动往往会导致疾病的产生。这个冲动还可以由一个人传给另一个人，或者还会从一个人的内心深处迸发出来。

记得有个人曾经说：“当有人问我们怎么了的时候，我总是想要回敬他一拳。”这个人显然了解这一法则。

医生经常会让病人换个环境来疗养，就是为了让病人远离原先致使其生病的环境。有一个年轻人，因为失恋住进了医院，可是久治不愈。于是心理专家换掉原先的护士，请了一位很漂亮的姑娘来照顾他，她从开始接受这项任务起就向这位病人表达自己的爱慕。结果这个病人不到三个星期就痊愈了，虽然还是有些痛苦，但已经不是病人了。他又

开始了新的恋爱。虽然这个疗法在原先是个骗局，但最后病人还是和护士喜结良缘了。

害怕不健康的症状

1．负面的自我暗示。总是觉得自己生病了，进行消极的自我暗示。沉浸在想象中的病痛中，喜欢和别人谈论手术、意外事故以及其他的疾病形式。在没有专业指导下节食、减肥。喜欢尝试“江湖郎中”的药方。

2．忧郁症。习惯谈论疾病，注意疾病，想象自己会生病，最终就会精神崩溃。这种疾病是心病，几乎没有办法用正常的药物来进行治疗。

3．不运动。适量的体育运动有助于帮助人的身心健康。缺少体育运动会导致人的体重的增加，心灵世界的失调。

4．抵抗力差。害怕生病会破坏自己的身体，也容易使各种病菌侵入人体。

5．自怜。喜欢用生病的方式来博得他人的同情。喜欢用装病来逃避劳动。

6．放纵。经常性用酒、毒品来消除头痛、神经等痛苦，而不寻找真正的病因。

第四，失去某人的爱。

这种害怕是与生俱来的。可能要追溯到旧石器时代了，那时候男人依靠自己的蛮力来征服女人。

但是到了如今，他们依然这样，只不过改变了技巧而已。

但是这两者对于失去爱的害怕程度是远远不同的，女性要远远强于男性。这一点是很容易理解的。

怕失去某人的爱的症状

1．嫉妒。毫无根据地怀疑自己的朋友、亲人。毫无根据地指责自己的妻子或者丈夫不忠。对他人心存怀疑，不相信任何人。

2．挑剔。只因为一件小事而毫无理由地责怪朋友、亲人、爱人。

3．赌博。喜欢用赌博、偷窃、欺骗、冒险来博取所爱的人的欢心，愚蠢地认为爱情可以用金钱购买。经常失眠、没有毅力、意志软弱、没有自制力，脾气暴躁。

第五，害怕年老。

这种害怕主要有两个来源：1．老了的时候贫穷就来临了。2．过去曾经犯过令人懊悔的错误。

这种害怕主要有两个理由：1．对人类的不信任，害怕他人会占据自己的财产。2．对于死亡的恐惧。

人在年老后，生病是经常性的事情，而且不可避免的是性吸引力也急剧减退了。而且往往会失去

自由和独立。这些是人们害怕年老的通常性原因。

害怕年老的症状

1．早衰。有些人因为害怕年老，在40岁左右的时候就开始担心，从而导致了过早的衰老，可是你要知道，40岁到60岁，正是一个人的黄金时间啊！相反，有些人就在这个年龄阶段，能做到工作家庭两不误，充满智慧和领悟能力。

2．不思进取。错误认为自己已经太老了，从而扼杀了本应该存有的进取心、想象力、自主能力。

3．故作年轻。有些人害怕年老，就故意用年轻人的穿着打扮来粉饰自己，这样只能引来朋友和陌生人的嘲笑。

第六，害怕死亡。

这无疑是所有人类害怕的东西中最为残酷的一种。我们之间没有一个人愿意走向死亡，人类生生世世搏斗的，也不过是为了抗拒死亡而已。

组成这个世界的也不过是两种东西：物质和能量。根据基础物理知识。物质和能量都不能被毁灭。如果一定要说出点什么，那无疑是能量了，既然能量无法毁灭，那么生命也是如此。生命会永远反复转化绵延不休的。让我们相信：死亡只是一种转化的形式而已。

如果你还是认为死亡不只是改变或转化，那么

请相信死亡之后是安静而永恒的睡眠，而睡眠更无须害怕了。所以，你完全可以消除对死亡的害怕。

害怕死亡的症状

习惯于考虑死亡的事情，不能尽情地享受生活。没有目标，没有合适的工作。这种害怕经常出现在老年人身上，但也有少数年轻人会经常想到死亡。

克服对死亡的害怕心理的最佳的方法，是让自己有追求成就的强烈欲望，只要你每天为成功而忙碌，你又怎么会有时间来考虑死亡呢？

而且它和贫穷有关，远离贫穷也好似远离死亡恐惧的妙法。有时，它也和身体状况有关，最常见的原因是：不健康、贫穷、没有合适的工作、失恋、精神病。

拿破仑·希尔说过：“千万不要把失败的责任推给你的命运，要仔细研究失败的实例。如果你失败了，那么继续学习吧。可能是你的修养或火候还不够的缘故。你要知道，世界上有无数人，一辈子浑浑噩噩、碌碌无为。”他们对自己一直平庸的解释不外乎是“运气不好”，“命运坎坷”、“好运未到”。这些人仍然像小孩那样幼稚与不成熟；他们只想得到别人的同情，简直没有一点主见。由于他们一直想不通这一点，才一直找不到使他们变得更

伟大更坚强的机会。

三 向钱伸出我们的手

为了让今天更有劲，你能给自己做点什么事？快快行动吧！

通往大小财富的阶梯

你的目标：学好理财致富的五大基本重点，进而掌握住未来的财富。

金钱，乃是人生中最具诱惑力的东西之一，许多人为了得到它，不惜放弃其他更有价值的东西，例如逼着自己去做违法犯罪的勾当，远离和家人朋友共聚的时光，甚至于赔上了自己的健康。我们社会上所见的各种快乐或痛苦，归根究底多少都和金钱扯上一点关系，它经常被当成衡量生活品质的工具，强化了贫富之间的差异。

有些人虽然不屑于把金钱当成一回事，可是每天的生活却又不能不承受金钱的压力，特别是那些上了年纪的人，手上没钱就等于坐以待毙。对某些人而言，金钱带有魔力，然而对另外一些人而言，金钱却又是欲望、骄傲、嫉妒，甚至于是轻蔑之源。到底哪些人的看法正确呢？它是美梦的实现，抑或是罪恶的根源？它是一个工具，抑或是一种武器？是自由、能力、安全感的缔造者，亦或仅是达成目的的手段？

你我在理智上都知道，金钱乃是一种交换的媒介，让我们在这个世界上所创造的价值，得以简单的方式进行移转和分享。所以金钱的出现，可以让我们大家努力于自己专精的领域，而不必操心所做出来的东西是否值得跟别人以物易物。

也就因为金钱在生活中扮演了重要角色，当我们觉得手头不足时，情绪就会大受影响：焦虑、恐惧、不安、担心、愤怒、挫折、丢脸或心力交瘁，而这还只是能说出来的一小部分。东欧政权的一一崩溃，不就是因为顶不住财政上的压力所致？你也不妨想一想，有哪个国家、哪个企业，乃至哪个个人，不曾被金钱压力所折磨过？许多人有个错误的想法，以为只要有了足够的钱，生活中的很多问题便能消弭。这实在是大错特错的想法，事实上，钱赚得多并不意味着就有更多的自由。同样荒谬的是，也不要以为越有钱、越懂得理财，个人就有越多的发展机会，能创造出许多价值，让自己及他人一同分享。

我们这个国家可说遍地都是致富的机会，有些人只不过想出了个好点子，从自己家的车库中开始，结果后来成为年营业额达亿万美元的企业，然而为什么有那么多的人却赚不到这些钱呢？到底是什么动力推着我们去追求财富呢？我们的祖先致力

于追求自由、人权、幸福，为了经济而掀起独立战争，建立起今天这个十足资本主义式的国家，可是为什么历经毕生努力，却有95％的退休老人得不到家庭或国家的照顾呢？就我看来，积攒财富并不是件难事，很多人之所以做不到，乃是因为他们的理财基础不健全，从他们的价值体系及信念相互冲突便可看得出来，若再加上笨拙的计划，就注定了失败的命运。本章就是要告诉各位有关成功理财的要诀，虽然这不是三言两语便可说得清楚，不过你若是能弄通这些基本的简单道理，就能够很快地掌握怎样理财。

各位若不健忘的话，当会记得信念具有控制行为的力量，大多数人未能致富的最常见理由，乃是因为对金钱的观念不清，例如该用何种方法赚钱、金钱所代表的意义、以多少钱来维持应当的生活方式等等。各位曾学到，脑子会作何种行动判断，取决于明确知道该避开的是什么、该追求的是什么。然而对金钱来说，我们送给脑子的讯号却是模糊不清，从而也就得到模糊不清的结果。我们告诉自己，金钱可以带来自由，让我们得到所喜爱的东西，去做一直想做的事情，还可以过着更悠闲的日子。然而与此同时，我们却又相信要想致富就得工作得更辛苦、得牺牲更多的时间、等到有时间享受

时已年老力衰，甚至我们怕钱多了会招至批评，引得旁人觊觎。若是有这么多问题，那干吗要去试呢？

这些负面的联想并不限于用在自己，有时候我们也会用在别人身上，例如看见别人发了大财，就胡思乱想是不是他占了别人便宜；如果你看不顺眼别人有钱，脑子接收到的信息是什么呢？会不会是“有钱并不是件好事”？如果你心里有这样的念头，就会在不知不觉中告诉自己，钱多了会败坏自己。一味地憎恶别人成功，你在潜意识中就会对一直企望的财富惟恐避之不及。

很多人无法富裕的第二个常见理由，是他们认为金钱太复杂了，所以就把赚钱的事交给专家代劳。找专家为我们做事固然是件好事，不过最好得了解会产生何种后果。如果你完全依赖他们，不管他们多能干，总免不掉出了问题时你会责怪他们。不过若是你能亲身了解理财，那么命运就在自己的掌控之下了。

本书所说的一切，都根植于这个理念：我们知道自己心智、身体及情绪的运作，所以有能力去掌控自己的命运。财经的世界里也是同样道理，我们得去认识它，而不能因为它复杂就退缩。一旦你了解了里面的基本道理，怎样理财就变得是件很简单

的事了。在此，我要教你怎样理财的第一件事，就是先调整自己的神经链，充分了解若是有了财富，就可为家人做很多事，而内心也会踏实得多。

要想建立恒久的财富，就必须懂得以下五个基本道理，现在就让我告诉各位，怎样掌控自己的财富命运。

1．要想致富，首先你得知道怎样创造财富

在此我问你一个简单的问题：在相同的时间内，此刻你是否有办法赚得多1倍的钱？多2倍的钱？多10倍的钱？乃至于在相同时间里赚得多1000倍的钱？绝对能够，只要你能想出值1000倍的办法。

致富的关键就在于要更有价值。如果你能拥有更好的技术、更大的能力、更专业的知识、更加聪明、很少人会的技能、能创造出为更多人所需要的东西，你就有可能赚得更多的钱。要想增加收入，最重要且最有效的一点，就是得想出一套方法，能一直不断地提高在人们心目中的真正价值，那么你就能致富。譬如说，为什么医生的收入就比门房的高？答案很简单，因为医生的工作有较高的价值。先前他为学得医术而付出很多，终于能够以医术为人医病；反观门房的工作，谁都会开门，可是要开启生命之门，就唯有医生才行。

在我们的社会里，何以企业家会有那么丰厚的收入？那是因为他们比其他人更能创造价值，这种价值主要分为两种：

第一种价值，是借着顾客使用他们的产品，生活品质得以提升。就是因为有这种价值，企业得以赚得利润，遗憾的是，有许多企业一心只看到利润，却忘了价值才是经营的真正目的。利润固然是企业生存和兴盛命脉，就跟人得吃和睡一样，可是那并不是企业存在的目的。企业存在的真正目的，是借生产的产品及提供的服务，以提升所有顾客的生活品质。如果企业能不断做到这一点，利润就自然会来；反之，企业若不能做到这一点，就算是有利润，那也是暂时的。这个道理在企业或是个人都一样适用。

第二种价值，是借着产品的制造，可以创造工作机会。因为有了工作，员工的孩子就可受到更高的教育，成为医生、律师、教师等等，这带给社会更多的价值，更何况这些家庭又能支出从顾客那里所赚到的钱。这个价值链可以一直不断运行。当罗斯·裴洛被问到致富之秘时，他说道：“我对这个国家的贡献就是能创造工作机会，在这方面我做得不错，而上帝也知道我们需要工作机会。”你贡献的越多，所得到的也就越多。

你无须一定做个企业家才能创造价值，只要你能够每天不断吸收知识、习得技能，使自己拥有更多的能力就够了，这也就是何以自我进修是如此的重要。我之能够在很年轻时成为富翁，原因是我学得某些特别的技巧和能力，知道怎样瞬间改变人们的人生品质，同时以最有效的方法，在最短时间内传授给一大群人。结果是我不但结交了许多朋友，同时也赚了不少钱。

如果你想在现有岗位上赚更多的钱，最简单的方法之一就是问自己这句话：“我如何能在这家公司里更有价值？我如何在更短时间内做出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质？我能否想出新的系统或制度？有什么新的技术可更有效地生产或服务？”如果我们能帮助人们投入更少而产出更多，让人们真正得利，那么我们在收入上也会同样得利，只要我们有心这么去做。

在我的“致富之路”研讨会中，学员们都要尽力想出各种办法，为增加收入而提供更多的价值。在这个过程中，我会要他们用心想，是否还有什么没使用到的资源，问话的关键如：我要如何去帮助更多的人？我要如何提高帮助的层次？我要如何提高产品或服务的品质？无可避免地，总会有些人说：“我再也没法增加价值了，因为我一天已经工

作到十六个小时。”记住，我不是要你更努力地工作，即使你很聪明也要，我只希望你能够更加善用新的资源，看看还有没有可以增加价值之处？

在此举个例子，我认得一位按摩师，他在圣地亚哥的生意极好，每天上门的生意应接不暇。虽然收费已经很高，而顾客也一直没断，可是他还想提高收入，于是便动脑筋想有没有利人利己的方法。后来他想到用团队的方式经营，那就是跟另外合格的按摩师合作，当他自己忙不过来时，就把顾客转介绍给那一位按摩师，从中抽取介绍费。他这个做法果然不错，工作时间仍跟原来一样长，可是收入却增加了一倍，同时又帮助了顾客及另外那位按摩师的生意。

在亚利桑那州的凤凰城，有一位顶尖的电台广告女推销员，她主要的行销策略不仅是销售电台广告时间，同时也密切注意是否有帮助当地厂商做生意的机会。例如每当她听说有新的购物中心要成立，就会代表购物中心出面跟可能的厂商联络，让后者知道这个机会，能很快进入这个市场；随之她又跟购物中心联络，说她是一群厂商在电台的广告代表，你想购物中心会不会很想看一看这群厂商的名单呢？

这套策略产生了几个结果：

一是为广告时段提升了价值，使厂商跟顾客有更多的接触；

二是她比其他的电台广告推销员提供厂商更多的服务，所以厂商就算不买下全部时段，也会买下大部分的时段，结果形成价值回馈价值的循环；

三是这么做不花她太多的时间，但却使她在厂商心目中比其他的电台广告推销员更有价值，这从她的收入上便可看得出来。

就算你在一家大公司上班，也可以创造出更多的价值。有一位在医院负责申报病人保健的女士，她发现收件手续的处理很慢，可是那却是医院收入的主要来源。于是她便思索怎样改进收件手续，竟然发现可以提高4倍至5倍的效率，随之便跟主管报告，如果她能提高效率5倍，是不是能给她加薪50％？主管说，如果她确能维持这种效率一段时间，就给她调薪。结果证明确实如此，她的收入不但增加了，同时也赢得院方的赞赏。

要想增加你在公司的收入，可千万不要以为提高了50％的价值，就相对得增加50％的薪资，毕竟公司要有利润才行。你要时常自问：“我要怎样才能把自己工作的价值提高10倍或15倍？”如果你能常这么想，加薪多半不是多困难的事。

很多人经常不想对公司的贡献是否有增加，却

只想到自己的薪水得每年都增加，这实在是很没道理的。其实加薪和提升价值是一体的，只要我们肯努力进修、提升技能，就很容易增加自己的价值。然而企业不管员工的价值是否提升，却逐年给他们加薪，最后就会陷自身于困境之中，甚而关门倒闭。如果你想加薪，就得设法提升自己的价值，至少10倍于调薪所要求的幅度。

同样的道理，企业光是在设备上投资，它的回收还是有限的。正如保罗·皮尔泽所说，劳工才是企业的资产。如果有人一年薪水5万元，却能为公司赚上50万元，那为何不给他训练，提升他的技术、能力、才华、态度和教育，使之能为公司一年赚上100万元？5万元的投资，带来100万元的回收，这实在是极有价值的资产。企业对员工教育训练的重视，比任何投资都来得有价值。

这些年来，我风尘仆仆地在全国各地奔波，教导人们怎样发现价值、利用价值，使他们的生活品质大为改善，也就因为这，使得我发达致富。后来我之所以更富有，乃是因为有一天我提问了自己这个问题：“怎么做才能帮助更多的人？如何在人们睡觉时帮助他们？”就因为这个有力的问话，使我发现了先前所未想到的方法，那就是透过电视来促销我的录音带。

2．要想致富，你得知道怎样维持财富

当你知道怎样创造财富，并且也赚到了，接下来就是要知道如何维持那些财富。跟一般人的看法相反，能赚钱并不表示就一定能维持财富。我们都听过，有些名人赚到大钱，却在一夜之间变得身无分文，就像有些天赋异禀的运动员，赚进了大把钞票，之后就开始随便挥霍，眨眼工夫就能花完手上的钱。等到有一天不再受人青睐，收入大降而无法收支平衡时，他们就失去了一切。

要想持有财富，唯一的方法就是：支出不要超过收入，同时多方投资。无疑地，这虽不是最吸引人的方法，但却是能长期维持财富的最好办法。令我惊讶的一点是，不管人们赚多少钱，似乎总能找出把它们花掉的办法。来参加我“致富之道”课程的学员，年收入从3万美元到200万美元不等，平均是在10万美元上下，不过就算是那些收入最高的，也有“破产”的时候，到底是什么原因呢？那是因为他们都以短期而非长期的眼光，来裁决所有的理财计划。既没有明确的花钱计划，就根本谈不上什么投资，可以说他们正处在尼加拉瓜瀑布边缘。唯一可能的致富之法是，每年把一定百分比的收入存起来，留作未来的投资。目前有很多人知道这个方法的好处，可是真正照着去做的人却不多，

而且更有趣的是，不这么做的人当中，大多数还不是富有的。

要持有财富，就必须懂得控制花费，这不是要你做预算，而是要你做花钱计划。你以为我是在玩文字游戏吗？没错，如果预算控制得好，那就是好的花钱计划，这可以让你事前决定钱应该怎么花，而不致事后陷入收支不均的困境。我们经常所作的决定是匆忙的，以至于事后后悔，然而我们若是有个花钱计划，每个月在什么项目上打算花多少钱，那么用起钱来就会有所节制，若是成家的话，相信夫妻也就不会因花费而老是起争执了。

我们要记住：支出不要超过收入，你才能维持你的财富。

3．要想致富，你得知道怎样增加财富

这一点你要怎样做到呢？你要在我上面所推荐的那个道理再加上一句话，那就是要想致富，支出不要超过收入，并且多方投资，把赚到的钱再用来投资，这就是我们常说的复利法。

复利法套句俗话来说，就是“利滚利”，大部分人都听说过这个名词，可是真能明白其中诀窍的人还真不多。采取复利法的投资，可以使你立于金钱自动为你服务的地位，大部分人终其一生为生活奔波，反观那些不必为生活烦恼的人，却是每次把

钱存下一部分拿去投资，得到的利润再转入投资，如此生生不息，直到它大的可以让他日后不必再为生活操劳。经济想要快速地运转，是跟把投资利润拿来再投资，而不是拿来花掉的意愿成正比的，这样子，你的钱才能再生“子钱”，一步步成长，一番加一番，直到给你奠下坚实的基础。

在此我跟各位举个简单的例子，说明复利法的威力。假设你对折一块方巾（通常厚约1/32英寸），折一次之后它有多厚呢？很明显地，它是1/16英寸厚；折第二次呢？它变成1/8英寸厚；折第三次，它变成1/4英寸；第四次，1/2英寸；到了第五次，就成了一英寸厚。现在我要问你一个问题：这块方巾要折叠到几次，厚度才能高到触碰到月亮？给你个提示：月亮距地球是237305英里。你一定想不到，只要把方巾折上39次，厚度就可以达到月球。如果折上50次，理论上来说，它的厚度是来回地球1179次！从这里，大家就可看出复利计算的威力了。就因为大家没有这样的概念，所以就想不到透过复利方式，小钱也可以累积成一大笔财富。

你或许会说：“这倒是个好主意，我很想开始复利方式的投资，可是不知道该投资那一方面？”要回答这个问题就不容易了，首先你得决定

达成何种目标？准备花多少时间？可以忍受多大风险？如果你没有理清自己的愿望、需要、关切，那么就很难弄清楚该投资什么。通常想投资的人会向专家咨询，不过有时候专家也不一定很清楚他们的想法。

要想在理财上面有所成就，你一定要充分了解各类型的投资，分析它们的投资报酬率及潜在风险。负责任的理财专家一定是在客户充分了解投资的种类之后，才给他们进行投资规划。没有明确的计划，投资最后必然会失败。根据理财专栏作家狄克·费比恩的话："证据显示，什么都想投资的人，在10年之后调查，可能什么钱也没赚到。"之所以会这么惨的原因，根据狄克的统计可归纳如下：

·未设定目标。

·一窝蜂盲目地投资。

·听信财经杂志的报道。

·轻信经纪人或理财顾问的建议。

·冲动性的错误。

·其他。

很幸运，有关理财问题的答案，你都可以轻易从专家所著的书中获得，或者可以亲自去跟他们讨教，请他们根据你的长期需要来做规划。千万要记住，由于财富主宰了我们人生是否快乐或痛苦，所

以你一定要跟第一流的专家请教，这样才有可能赚到梦寐以求的财富，否则就必然会尝到痛苦。

现在你已经知道怎样创造和扩充财富了，然而要想获得真正的成功，就不能不知道理财的第四个道理。

4．要想致富，你得知道怎样保护财富

今天，很多人在有钱之后反而失去安全感，甚至于比没有钱时更没安全感，每天诚惶诚恐地担心会失去得更多。何以会如此呢？那是因为他们担心随时都会有人暗地里搞鬼，企图以不法手段夺走他们的财富。

就欧洲人的角度来看，美国人只要一有什么事不对劲，就一定要找个人来顶罪，无怪乎会有那么多的诉讼案件。这话说起来有些难听，不过却是事实。这种情形在其他国家倒不多见，可是却严重摧毁了美国的经济，使我们的时间、金钱和精神浪费在无用而且没生产力的地方。举例来说，华尔街日报最近有篇报道，某位仁兄醉酒驾车，为了把猎枪挪到旁边的空位上，不幸因为枪走火而把自己打死。他的遗孀不但不怪自己丈夫醉酒，反而控诉猎枪制造公司没有设计保险装置，索求4百万美元的赔偿金，结果胜诉。

多年努力才赚得的钱，只要一个疏忽就会被不

相干的人拿走，也难怪会让很多人心焦。这使他们处处小心，惟恐出了什么岔子，相对地也影响到他们后续的投资。然而有个好消息是，只要目前没有什么官司缠身，就有合法管道保护你的资产。这个做法不是要你免去该负的责任，而是要保护你免于无理的控诉。那些心存不轨的人，之所以会控告你，无非是两个原因：一是觊觎你的保险金，二是想霸占你的财产。如果他们的阴谋无法得逞，就很难请得动一个事成收费的律师。如果你能事前采取法律行动，那么财产就能获得保障，所以一定要记住这条既简单又明确的规定。

假如保护资产并非你当前首要之务，不过日后赚了大钱还是得注意，至少目前多了解各种保护资产的方法还是好的。

5．要想致富，你就得懂得享用财富

前面所说的四个道理大家都已知道，怎样借着提升价值来创造财富，怎样少花钱来维持财富，怎样利用复利投资法来增加财富，怎样去保护财富，然而你可能还是不快乐，还是会觉得内心空虚。之所以会如此，乃是因为你还没有弄明白这个道理：金钱并不是人生的目的，只是手段。大家一定要知道，唯有让金钱发挥正面的作用、造福我们身边的人，它才会有价值，否则，它没有任何价值。

当你能把所赚得的财富对社会做出相对的贡献，那么就能体会出人生最大的快乐。

我得在此提醒你，除非你能够把提升价值、赚得财富跟快乐串在一起，否则就无法长久这么做下去。大部分人只知拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受，这只会使他把赚钱跟痛苦串在一起。不要这样，在赚钱的过程中就要懂得享受所赚的，偶尔给自己一个意外的惊喜（这在第六章我们曾经谈过），譬如给自己买个很喜欢的东西，这样你才会觉得赚钱是一件快乐而值得的事。

另外你得记住，发自于内心感受的富足才是真正的富足。前人所留下来的，就足以让我们觉得富足，想想看，我们没画什么画就能看到伟大的作品，没作什么曲就能听到动人的音乐，没付出任何心血就能受良好的教育。去国家公园走走，好好徜徉在大自然的富足之中。明白自己此刻是个富裕的人，好好享受那些富裕吧。只要你能够体会，这也是一种富裕，心怀感恩就能使你的创造力源源不断。

让我简单地以这句话作为本章的结束：改变信念、学会致富，这在人生旅途中是极为可贵的经验，下定决心去做吧！“行善和充实自我乃是人生最好的投资。”

继续做好以下的作业：

一、审视一下自己的信念，看看有无任何不当之处，如果有的话，就用神经链调整术去改变。

二、在工作岗位上拟出一个全面提升个人价值的计划，而不要管这么做是否有任何报酬，若是你能比目前提高十倍以上的价值，那就等着看结果吧。

三、从薪水中至少抽出10％，投资于你的计划上。

四、找个好的理财顾问，要他为你拟出一个易懂且详尽的投资计划。挑几本好的理财书看看，它们能教你怎样做出聪明而周详的投资决定。

五、如果担心资产会被强取，拿出行动拟出保护计划。

六、给自己一个小小的奖励，让自己觉得赚钱是件快乐的事。你能为谁做点事吗？为了让今天更有劲，你能给自己做点什么事？现在就可以开始准备了。

第十一章 方法——制胜的宝典

一 确定办事目的

你是蔷薇，就不要强求自己成为玫瑰。

人与人是不一样的，无论是在生活中还是工作中，都会受到知识、技能等条件的制约，都会因兴趣、性格和机遇等的不同而导致结果不同。人贵有自知之明，自己一顿能吃几片面包，自己应该最清楚。如果条件相差甚远，却一味地生搬硬套，就会弄巧成拙，搬起石头砸了自己的脚。由此可见，保持自我，不盲目仿效，是成功办事的前提条件。别人的人生与自己的人生，自然是不同的。自己的人生掌握在自己的手中，是“成功的传奇”，还是“人生的悲剧”全在于你自己，而任何委曲求全或者是装模作样，都会使我们不能真正触及事情的本质，或者只能流于俗套而办不好事情。

人无完人，你就是你自己。无论是做大事还是处理日常生活中的小事都必须有真正的自我。

有一位漂亮的公主，从小被巫婆关在一座高塔里。巫婆每天对她说：“你的样子丑极了，见到你的人都会害怕。”公主相信了巫婆的话，怕被别人嘲笑，而不敢逃走。直到有一天，一位王子经过塔下，赞叹公主貌美如仙并救出了她。

实际上，囚禁公主的并不是什么高塔，也不是

什么巫婆，而是公主认为“自己很丑”的错误认识。我们或许也正被他人所蒙蔽。比如，父母、老师说你笨，没有前途，你也就相信了，自卑了。这不正如那位公主一样蠢吗？

有人认为得了不治之症是人生最大的悲剧，也有人认为没考上大学是人生最大的不幸。其实，我们最大的悲剧与不幸在于我们活着却不知自己有多大的潜能和应该做什么，不懂得用自己的方法处理自己的问题，而却很容易人云亦云。

认清自己，就知道自己适合做什么，不适合做什么，长处是什么，短处是什么，从而做到自知，在社会中找到自己恰当的位置和符合自己条件的办事方式，使自己的天赋、能力得到充分的开发和利用。

卓别林开始拍电影时，导演坚持要他去学当时非常有名的一位德国喜剧电影演员的风格。卓别林久久尝不到成功的滋味，非常苦恼。后来他意识到，必须保持自己的本色。经过不懈的努力，他终于创造出一套自己的表演方法而名垂青史。美国歌星金·奥特雷刚出道时，极力想改掉他德州的乡音，使自己像个城里的绅士，结果却受到大家的耻笑。后来，金·奥特雷终于醒悟过来，开始利用自己的音色唱西部歌曲，终于一举成名。索凡石油公司人事

部经理迈克尔曾接待过6万多个求职者，在他的《谋职的六种方法》一书中，他指出：来求职的人所犯的最大错误就是不保持本色。他们不以真面目示人，不能完全坦诚地回答你的问题。可是这种做法一点用也没有。因为没有人愿意要伪君子，正如没有人愿意收假钞票一样。

在美国一所学校的一间教室的墙上，刻着这样一句话："在这个世界上，你是独一无二的。生下来你是什么？这是上帝给你的礼物；你将成为什么？这是你给上帝的礼物。"

"上帝"给你的礼物我们无法选择，你给"上帝"的礼物你将成为什么样的人，却全由你自己创作，主动权在你自己手里。只要我们懂得认识自我，接纳自我，坚持自我，并不断地激励自我，控制自我，我们就能完善自我，超越自我！

很多人并不缺乏机会和才华，但却因缺少对自己的认识和对自己的坚持，而与成功失之交臂。意大利著名的皮衣商安东尼·迪比奥在谈到自己成功的经验时不无感慨地说："我并不是一个天生的成功者，许多人都比我更聪明、更有才华。我唯一比他们强的只不过是我更懂得坚持自己而已。"

在这个世界上，每个人都可以获得成功，但不同的人的成功方法显然是不一样的。只有认识自

我、驾驭自我、超越自我，你才能战无不胜，从平庸走向成功！

事实上，同样一种方法，并不是对所有的人都能够收到立竿见影、起死回生的效果，因此，千万别忙着效仿。要知道，效仿别人，把别人的经验据为己有固然重要，但效仿别人，就会始终无法开创属于自己的一片天地。唯有肯定自己，扮演自己，找到属于自己的方式方法，才能将自己的特色和优势发挥得淋漓尽致，也只有这样才能在人生事业上获得满堂红。因此，不要盲目羡慕别人的机遇，也不要盲目羡慕别人的成功。每一个人都是独一无二的，别人成功的方法也无法复制。对于同样的环境、同样的机遇，不同的人会有不同的处理方式，其效果也会大不一样。想一想，为什么苹果砸在牛顿头上，他会因此而发现万有引力定律，而你却只是把它吃掉了呢？因此，在碰到问题时，不要先急着去问别人是怎么做的，而应该问问自己，我要怎么做，我能怎么做。美国著名作家爱默生在他的文章中这样写道：“嫉妒是愚昧的，模仿只会毁了自己；每个人的好与坏，都是自身的一部分；纵使宇宙间充满了好东西，不努力你什么也得不到；你内在的力量是独一无二的，只有你自己知道自己能做什么，除非你不去想，不去做。”

二　方法是主动想出来的

主动找方法解决问题的人，总是社会的稀有资源。

栏里关着一头猪和一条狗。在栏的一端有一个踏板，每踩一下踏板，在远离踏板的另一端的投食口就会落下少量食物。如果猪去踩踏板，狗就有机会抢先吃到另一端落下的食物。同样，如果狗去踩踏板的话，猪就可以坐享其成。

结果，猪为了抢到更多的食物，就拼命地去踩踏板。而狗并不急于去踩踏板，只是舒舒服服地坐在那里，等猪一踩踏板，食物一落下来，它就冲过去把食物据为己有。当猪气喘吁吁地从踏板跑到食槽时，食物早已成为狗的腹中餐了。于是，猪只得再去踩踏板，如此这般，猪忙于奔跑在踏板和食槽之间，却始终得不到一口食物，最终累死了。

是的，办事不讲方法，累死活该。用笨拙的方法办事，就会像那头笨死的猪一样费力不讨好，而用聪明的方法办事不仅省时省力，事半功倍，而且也是成就事业必不可缺的条件。事实上，最优秀的人，是那些重视方法并且善于找方法的人。而主动找方法解决问题的人，总是社会的稀有资源。不管过去还是将来，也不管在国内还是在国外，只要有这样的人出现，他们就像明星一样闪耀，哪怕他们

没有刻意去追求机会，机会也会主动找上门来。

三　做事前先找靶心后射击

先找靶心后射击只有方向正确才能减少干扰，把自己的精力放在最重要的事情上。事实上，天下的事是永远做不完的，最难的不是不知道怎么去做，而是不知道做什么。

人们办事情，创造新生活，除了需要一种勇于追求的精神外，更需要认清事业和人生的方向。如果只顾低头做事，却不知抬头看路，就会累得半死不活，却收不到什么实质性的效果。对他们来说，草率行事，冒冒失失是他们最好的写照。他们懒于思考，轻举妄动，不考虑主、客观条件和后果就贸然作出抉择，草率行事；他们忙得晕头转向，却什么成果也没有。

有一个广泛流传的管理故事：一群伐木工人走进一片树林，开始清除矮灌木。当他们费尽千辛万苦，好不容易清除完这一片树林中的矮灌木，直起腰来准备享受一下完成了一项艰苦工作后的乐趣时，却猛然发现，他们需要清除的不是这片树林，而是旁边的那片树林！有多少人在工作中，就如同这些砍伐矮灌木的工人一样，常常只知道埋头干活，却不清楚自己的工作方向和目的。

这种看似忙忙碌碌，最后却发现与自己的愿望

背道而驰的情况是非常令人沮丧的。这也是许多效率低下、不懂得卓越工作方法的人最容易犯的错误。他们往往把大量的时间和精力浪费在一些无用的事情上。

西班牙智慧大师巴尔塔沙·葛拉西安告诫我们：做任何事情都不要太过匆忙，忙乱中容易出差错。有些事情不可不问，有些事情不得不弄明白。凡事预则立，不预则废。一个人只有认清自己的工作方向，才懂得如何去合理安排工作，制定工作进度，才能选择正确的方法。也只有这样，才能高效地办事，出色地完成工作。

四　天下的事永远做不完

在我们的生命旅途中也有这样的沙漠，很多人走不出去，并不是因为沙漠太大，以至于我们根本无法走出去，而是因为我们没有选定方向。做事之前，如果不选定方向，行动起来就会偏离目标，自然也就很难达到预期的效果。

马克与一位朋友在公园里散步。这位朋友是他小时候玩伴中公认为最笨的一位，现在却成为一家企业的老板。

当他们走到一个岔路口时，从另一个方向缓慢地走来一个盲人。盲人用竹竿点点探探，走得极缓慢。他走向了他们也要去的那一条路。

马克与朋友边走边聊，谈起了自己两年内5次跳槽，直到现在还在困境中挣扎的经历。朋友点头微笑不止，却又始终沉默不语。过了一会儿，马克偶然回首，忽然不见了盲人。“那个盲人呢？”马克脱口而问。“他已经走过去老远了！”朋友微笑着说。

“一个盲人怎么可能走得比我们快这么多？奇怪！”马克惊叹道。“怎么不可能？我们东瞧瞧，西看看，三心二意地散步，而他却是一门心思地在走路……”朋友说。

听了这句话，马克的心猛地被震了一下。多么简单而又多么深刻的道理呀！试想，如果我以前稍微学一下盲人一门心思走路的精神，又何至于像今日这般潦倒呢？而我这位朋友之所以有了成绩，也许正是因为他像盲人那样干什么都一心一意呢。

任何行动一定要有目标，并且方向正确。早上开始工作时，如果并不知道当天有什么样的工作要去做，就很容易像上面的伐木工人一样，找错了主攻方向，把时间浪费在不该做的事情上。没有目标，就不可能有切实的行动，更不可能获得实际的结果。只有方向正确，才能减少干扰，把自己的精力放在最重要的事情上。事实上，天下的事是永远做不完的，最难的不是不知道怎么去做，而是不知

道做什么。就像打枪射箭一样，只有把注意力集中在靶心才能有好成绩。对打靶的人来说，一进入状态，就会觉得靶心越来越大，因此，找到靶心至关重要。当年微软提出计算机将进入普通家庭、进入日常办公领域时，许多人一笑，说你有没有搞错？要开发一种看不见、摸不着的叫软件的东西，以非常低廉的价格卖给用户。看不见摸不着的东西怎么卖？然而，微软没有动摇，在认准了这个方向之后，他们就以此为靶子，使原来很小的靶心越放越大，最终获得巨大的成功。瞄准靶子再放箭，唯有如此，才有可能迅速、准确地把握事物发展的脉络和动态，从而顺其思路加以引导。只有这样的方式才易于成功，弹无虚发的几率才会增大。

一个走钢丝跨越峡谷的杂技演员，谈到他走钢丝时的体会时说："当一个人走在钢丝上时，他并不是非常刻板地僵硬不动的。虽然他基本上保持可能直立的姿势，但为了保持运动中的整体平衡，他的身体总是轻轻地摆动和弯曲。但是有一点是不变的，他的脚只朝着一个方向移动，向着眼睛紧盯着的目标钢丝的另一头前进。"

一位女演员成名后，回忆起当年父亲教育她的话："我希望你能成为一匹良种马。良种马在奔跑时，是戴着眼罩的。这样，它们的目光就会一直保

持向前直视，并按照自己的跑道向前跑，而不会受到其他马的影响。

走钢丝需要的是保持平衡和克服恐惧，赛马需要的是排除干扰和发挥速度，但这二者也有相同之处，那就是，必须知道自己的方向，坚持自己的目标。无论遇到多大的困难和干扰，始终把目光盯在目标上，才不会与成功错过。

记住了，只有对准靶子才能射中靶心；只有认准方向、选对方法才能做好事情。

五　别让你的汗水白流

我们就必须将“办事情抓关键”当做一种生活、工作和学习的习惯。在具体实施过程中，首先要学会信守承诺，凡事都要以均衡、合乎自然原则的方法把最重要的工作作为“首选”。

通过对下面一系列问题的思考，你会更深刻地认识到它的现实重要性：

如果你知道什么对你最重要，你对生活会有什么期望？

假如你把人生的意义记下来，对你意味着什么？它又是如何影响你的时间与精力的安排的？

如果你每天检讨一遍这样的书面信念，是否会影响你在这一天中所做的努力？

假如你对自己的期望、价值观、人生观有清楚

的认识，这对你如何安排时间有何影响？

假如现在你已经在思考这些问题，那么，请你想想对你来说生命中最重要的究竟是什么？

通过思考，你就会明白，人生也是不平衡的，经常是因为我们去扮演某一角色，却牺牲了另一个可能更重要的角色。假若你是位优秀的工程师，而且做得有声有色，但却可能不是一个好爸爸或好丈夫。你可能善于满足他人的需求，却常无法满足个人发展与成长的需求。

同样，生活也不过是各种角色的一种无序的组合，要在不同角色间取得均衡，并不是指花在每个角色上的时间要均等，而是指要从这些不同的角色中抓住最关键的、最需要你下决心去完成的事情去做。只要你这样做了，你就会对各种角色间的关系有一个清楚的认识，你的生活自然也就能保持一种均衡，并会主导全局。

办事情应条理化。办事情遵照有序化原则是一种非常理性的做事理念，它可以使你对做事情顺序的安排更加合理，时间的分配更加严格，从而避免东一榔头，西一棒子，最后事情却没有办好的结果。一天中午，笨猪正在家中的园子里悠闲地晒着太阳，它小时候的玩伴山羊突然造访。多年不见，笨猪很高兴，也很兴奋，忙不迭地去给山羊泡茶。

但因为平时懒散惯了，不知道茶杯、茶叶放在哪个角落。于是，猪开始翻箱倒柜地找，好不容易找到一只落满灰尘的茶杯。它洗好茶杯，才想起茶叶还没有找到，又费了九牛二虎之力才找到茶叶，正准备泡茶，却发现壶里的开水早已用完。于是，它又摇着尾巴开始烧开水，等到水烧开了，山羊却早已离开。

客人来了，要泡茶，就要烧开水、找茶叶、洗茶杯。而完成这件事可以有各种不同的顺序：

找茶叶——洗茶杯——烧开水
洗茶杯——找茶叶——烧开水
找茶叶——烧开水——洗茶杯
洗茶杯——烧开水——找茶叶
烧开水——找茶叶——洗茶杯
烧开水——洗茶杯——找茶叶

前面两个顺序最费时，最后两个顺序效果好。可不是吗？等洗茶杯与找茶叶这两件事做完后才想起烧开水，就费时了。如果先烧开水，在烧水的同时洗杯子、找茶叶，效果就好多了。

讲求效率做好事。统筹做事，使事情变得更加有条理，往往能达到事半功倍的效果。办事情有条理，不仅可以避免许多重复工作，还可以让我们更加明确自己做事的目标和逻辑，可以使我们能够更

好地总结经验，为做好下一步的工作打好基础。

同时，我们还能体验到一步步逼近目标的兴奋感，进而激发出更高的工作热情。

常言道：万物有理，四时有序。这里的“序”是顺序、次序、程序的意思。

自然界是这样，人类社会也是这样。序，就是事物发生、发展、运动变化的过程和步骤，是客观规律的体现。反映到实际工作中，它要求我们办事情必须有条理、讲程序。

对于程序及其重要性，长期以来存在着某些片面的认识。有人认为程序属于形式，没有内容那么重要；有人觉得程序是细枝末节，可有可无；有人甚至把程序当作繁文缛节，不但不重视，而且很反感。由此而来，现实生活中不讲程序、做事情缺乏条理的现象屡见不鲜，结果既影响办事情的效率和质量，又容易助长不正之风，给工作和事业带来损失。

为什么办事情要讲程序呢？我们不妨从程序的客观性来做一些分析。事物存在的基本形式是空间和时间，事物的发展变化都是在一定的空间和时间里展开的。事物的发展变化，从空间方面看，可以分解为若干个组成部分；从时间方面看，各个部分都要占用一定的时间并具有一定的次序。比如“种

植”这一行为，就可以分解为播种、施肥、灌溉、

收割等部分。这些部分均需占用一定的时间，并且有相应的先后次序。如果不在一定的时间播种，或者把收获和施肥的次序颠倒了，那么，种植行为就无法达到预期的目的。所以，顺时而动，不违农时，是务农必须遵守的程序。尊重程序，实质上是尊重规律。这就是办事情需要有条理、讲程序的道理所在。

也许有人会存在这样的疑虑：讲程序会不会影响效率？其实，讲程序与讲效率是一致的。俗话说，没有规矩不成方圆。不讲程序，缺乏制度、机制、法规、纪律的规范和约束，无章可循，各行其是，不但许多事情办不下去，而且整个社会也会陷入混乱之中，根本谈不上效率。

譬如，一台功能强大的电脑，如果失去与之匹配的程序设计，其作用就难以发挥出来。从社会角度看，科学、严格、符合实际的程序有利于实现和维护国家、集体和个人的利益，违反规定程序的行为则会给国家、集体和个人带来损害。在日常生活中，人们进行购物、乘车、参观等，都要按先来后到的顺序排队，遵守规矩，各得其所。

很显然，这样做是公平合理的，也是富有效率的。而一旦有人不守规矩，不仅会使公平受到破

坏，效率也无从保证。相反的，如果你每天都能按照计划行事，效果就不同了。每天先用15分钟写下今天需执行事务的清单，之后，你就会清楚地知道，哪些工作是今天必须完成的，哪些工作是今后几天内要完成的，哪些又是长远的目标。这样你就会精确地找到需要优先处理的问题，从而避免被那些不重要的事情分散精力。

第十二章　信义并举以义制利

一　信义为处世立业之本

诚信是中国传统美德中最为重要的内容之一，是传统文化的精髓所在，对晋商的商业活动也产生了重要的影响。早在创业之初，晋商就确立了一种卓而不群的商业理念，树立了三晋独特的商人形象，他们把“信”、“义”定为自己的立业之本，并把言必忠信、信必笃敬的关云长奉为“财神”，作为自己的精神偶像，以此来建立自己的道德自信。

梁启超也曾说：“晋商笃守信用。”这揭示了晋商获得成功的一大法宝。信义并举的道德构建使他们建立了充分的道德自信，从而能在信、义、利三者之间做出理性而正确的选择与把握。

关公是晋商心目中唯一的财神！关羽具有“义薄云天、义利分明、义不苟取、信义昭著、言必忠信、信必笃敬”的美德，被誉为与文圣孔子齐名的武圣。关羽是山西人，作为关公的同乡，山西人因而感觉到颇有荣誉感与自豪感。在许多晋商发迹的城市，大凡都有关帝庙。山西人每到一地经营，一经发展，先修关帝庙。古代中国，几乎每个城市都有孔子庙和关帝庙，孔庙称为文庙，关庙称武庙，把二者看成文武最高的典型，每年例祭，尤为隆

重。很多关庙由山西商人所建，全国最大的关公庙是在他的家乡解州（今运城）。

向以关羽后代自诩的山西人视诚信、忠义为做人之最高准则，即使像远离故土的商贾，也概不能忘。晋商东奔西忙，南来北往，非常需要一个中心，需要把散离四方、五行八作的同乡聚集起来。关公与所有的晋商有同乡之谊，又是大家共同崇拜的偶像，于是，关公便被公推为各地晋商的“同乡会会长”，充当着精神领袖的角色。

义与利是一对矛盾，经商的目的旨在赚取利润，如果重义而不求利，就违背了经商的目的；而若重利而不讲义，则有悖社会公德，就长远而言，终究会损害商人自身的利益。然而，晋商却能将义与利的关系处理得恰到好处，这就是他们的“以义制利”商业信仰。

晋商“轻财尚义，业商而无市井之气”，“重廉耻而不失体面”，以崇信尚义为准则时刻约束自身，将严守信誉的商业美德代代相传。他们“绝不赚昧心钱”，以做信义取利的诚贾廉商为荣。他们受一事诺一言，把信义和取利结合在一起，在商界中美誉相传，形成了其稳固的商业地位。

晋商崇尚信义，以诚待人，并非个别，而是普遍和一贯的。晋商发展之初，大多采取合伙经营的

方式，合伙经营而能成功，靠的就是诚信的经营理念。譬如称雄旅蒙贸易200年之久的大盛魁，开始就是由晋中商人王相卿、祁县商人张杰等联合创办起来的。晋商票号多为东家出资、掌柜经营的运作模式，两者之间良好关系的维系，靠的也是一种道德自觉，即“信义”。又如清代著名的山西介休商人范永斗，就是由于“与辽左通货财，久著信义”而受到清政府的垂青，后来当上皇商，并由此获得厚利。

在银两作为流通货币之前，大盛魁生产的砖茶竟作为交换用的货币使用。凡大盛魁出售的茶、丝、烟等，蒙民及俄商出卖的马、牛、羊、骆驼、药材等，皆换算成砖茶若干块，然后再结账。大盛魁的信用由此可见一斑。

清朝末年，平遥城内有个讨吃要饭几十年的穷老太太，有一天拿着1200两的汇票，到日升昌票号要求兑付白银。这张汇票与存款时间相隔30余年，日升昌经查验无误后，立即给这个讨饭的老太太如数兑付了现银本息。原来，这个老太太年轻时，丈夫到张家口做皮货生意，赚钱后办成汇票，在回家途中染病身亡。几十年后老太太摸丈夫当年留下的唯一遗物夹袄，无意中摸出这张汇票。通过这件事，日升昌童叟无欺、诚信为本的声誉大振，

业务愈加红火，事业如日中天。

今天的我们重温这些先哲先师们的宏伟业绩和经营之道，确实给我们莫大的震撼和启迪。尤为值得一提的是晋商的“相与”。晋商把经营过程中发生业务往来的商号之间的联系称为“相与”，这种“相与”的关系，同样也是建立在信义基础上的彼此之间相互扶持、患难与共的合作关系。当自己的“相与”面临困境时，晋商往往能不计得失，鼎力相助。

选择“相与”是一件大事，必先了解“相与”者的信誉和实力，才可决定。因为“相与”者，即类似于商业联盟，既有对共同利益的保护，更有对彼此责任的承担，一经选定，决无更改，这也是晋商诚信的一种实在的表露。

大盛魁商号与天亨玉商号是“相与”，平时两家在生意上就互相扶持和关照。当天亨玉的东家将要破产时，便登门求大盛魁拉一把。作为“相与”，大盛魁慷慨借银数万两，帮助天亨玉改字号为天亨永后继续经营。后来，当大盛魁也面临困境时，天亨永也回报以鼎力支持。两商号“投之以桃，报之以李”，在互相支持中，能够渡过难关，靠的就是诚信。

一个经营者，在平时就要保持自己的诚信好义

的品德，遇到困难才会有人肯帮助渡过难关。身陷困境时，更要用自己的诚信带动大家走出困境。

二　人格修养和信誉是盈利的命根

在中国古代“修身、正己、齐家、治国、平天下”这一传统文化的影响下，晋商尤其重视修身正己、人格修养。在商业活动中，信誉至上，坦诚相待，不弄虚作假，不欺诈伪饰，一直是他们恪守的商业品德，他们以此夯实了自身商业文化的基石，在社会大众中建立了值得信赖的良好形象。

盂县商人张静轩说：“经商交结务存吃亏心，酬酢务存退让心，日用务存节俭心，操持务存含忍心……前人之愚，断非后人智可及，忠厚留有余。”由于晋商严于律己，为人诚恳忠厚，行商不欺诈，故人都愿意与之共事。

在做人修养上晋商表现出了诚实忠厚的一面。他们认为“和气生财”，“和为贵”，凡事不做过分，不做法外生意，讲求以诚待人。晋商与同业往来中，既保持平等竞争，又保持相互支持与关照。

运营资本乃商家之生命，犹如血脉，须臾不可缺少。但做生意，难免有短缺之时，互助借贷，自然是常有的事。如何对待借债，对商家和个人的品格无疑是一大严峻的考验。有“天下第一乔”美称的乔家，对债务的态度是：该外的一文不短，外该

的听其自便。由此，足见其胸怀宽阔和品格的高尚。

有一家商店关门时，尚欠复盛公1000两银子，复盛公经理就去那家店里拿了一把斧头了事；有一家商号倒闭时尚欠复盛公5万两银子，经理登门向“乔老爷”请罪，“乔老爷”只是安慰，并不追究欠债。若仅从表面上看，乔家让借债人“听其自便”，而借债人的“自便”除感恩戴德外，那就是广为传颂了。无疑，乔家实际上等于借此做了一个永久的“活广告”。这件事在当时传为美谈。乔家的信誉越传越广，越传越牢靠，从而财源也就滚滚来。

商人的价值目标追求，首先建立在人格道德信用和商业信誉基础之上，然后才能实现其商人的价值目标和商业的盈利目的。晋商为了实现这一价值目标而自我修养、正身的追求，使得洁身自好成为风尚。若有人一旦失足，人格尊严闪失，遂为同行所不齿，乡里所卑，亲人所指，失去营生，再业无门，也无颜回故土。也正因为如此，明清晋商敬业心强，商业信誉卓著，事业发达，为世人所刮目相看。

用单一的道德标准品评人，分出好人、坏人，并不一定公平和正确。人或诚实或虚伪，一时之

间，很难分辨。但随着时日的增长，两者分界逐渐明显，一个人是诚实还是虚伪，其日常的言行举止，总会有所表现。所以说，生意人应当爱惜自己的人品，虽然人品不能当饭吃，但人品是立身之本，对事业的成败影响颇大。一个商人无论多么才华横溢，只要品德上有缺陷，终究成不了大器，如果走“歪门邪道”赚钱，迟早会出事。

山西榆次鼎泽洲环保产业有限公司生产砖块成型机，在当地很有名。1999年，董事长王永昌招聘了一个叫郭瑛的人做公司销售部经理。郭瑛是一个有能力的人，很快就将鼎泽洲的产品推广到了全国。

王永昌很赏识郭瑛，将自己的轿车让给了他坐，还替他买了一套大房子。另外，除了拿销售提成，在王永昌的坚持下，公司还将郭瑛的年薪提高到了10万元。这在相对贫困的山西，简直是天价。

王永昌的厚待并没有留住郭瑛。不久，郭瑛悄悄离开了鼎泽洲。他想自立门户，自己做一番事业。他做的事业是：挖鼎泽洲的墙脚。不做不知道，一做吓一跳。郭瑛没料到这一行业道行竟是如此之深，看起来简单的砖块成型机做起来竟是复杂异常。郭瑛以失败告终。

走投无路之际，他决定重回鼎泽洲偷艺。王永

昌不记前嫌，在2000年10月让郭瑛重回鼎泽洲。

此时郭瑛提出销售部经理职位太低，与自己的能力不相称，他想当公司副总。王永昌二话没说，立刻提请董事会进行了任命。

掌握了大权的郭瑛开始静悄悄地对鼎泽洲进行“改造”。在销售部他排除异己，将销售人员全部换成自己的心腹，将公司广告上的销售电话换成自己的私人手机号码，使鼎泽洲的客户资源慢慢尽在掌握。很快，作为鼎泽洲企业核心竞争力所在的技术部门就被布置上了郭瑛的“密探”。

2001年10月，王永昌出国考察，委托郭瑛全权主持公司工作。郭瑛开始行动了，鼎泽洲的核心技术机密，连图纸带数据，被他的技术“密探”一扫而空。在郭瑛的指使下，这些“愿意跟着郭总走”的技术人员在拷贝完鼎泽洲的所有相关技术数据之后，还将这些技术数据从鼎泽洲技术部的计算机里删得一干二净。

郭瑛离开鼎泽洲后，立刻注册了“东方天宇环保科技有限公司”，生产的产品除了名称有所改变，几乎就是鼎泽洲产品的翻版。在郭瑛公司的冲击下，鼎泽洲失去了独占技术，又几乎失去了所有客户资源，结果一败涂地。一筹莫展的王永昌不得不向公安局报案。2002年1月25日，郭瑛以涉嫌侵

犯他人商业机密罪被捕。郭瑛得到了惩罚。

王永昌对郭瑛有知遇之恩，郭瑛并没有对王永昌保持忠诚，反而采取不道德的和违反法律的方式达到自己的目的。郭瑛偏离人间正道咎由自取，而王永昌遇人不淑又失察，不也有自己的责任吗？这值得我们引以为鉴。

当代著名投资家索罗斯极为重视人品的高下，认为一个人仅仅才华出众是不够的，还要有上等的人品。他喜欢诚实的人，对那些做事自私、不够诚实的人，尽管他们十分聪明，也会请他走人。索罗斯说：“对那些才气纵横的赚钱高手，如果我不信任他们，觉得这些人的人品不可靠，我就绝不希望他们当我的合伙人。”

一次，垃圾债券大王麦克·米尔被起诉后，垃圾债券业务出现真空，索罗斯很想进入这一黄金领域。为此他约谈了好多位曾在米尔手下做过事的人，想请他们做合伙人。但是，索罗斯发现这些人有某种忽视道德的态度。他最后放弃了这些人。他觉得他们团队有这些人参与他会很不舒服，尽管他们积极进取又聪明能干，也很有投资天分。

索罗斯认为，如果一个人不值得信任，即使这个人拿来世界上所有担保品来作担保，也不要借钱给他。索罗斯之所以如此看重合伙人的人品，是因

为他认为，金融投资需要冒很大的风险，而不道德的人不愿意承担风险。这样的人不适宜从事负责、进取、高风险的投资事业。索罗斯说：“冒险是很辛苦的事，不是你自己愿意承担风险，就是你设法把风险转嫁到别人身上。任何从事冒险业务却不能面对后果的人，都不是好手。”

索罗斯的团队里曾经有一个人私自在一处债券上投资了1000万美元，结果投资虽然赢了利，但索罗斯认为，这个人对自己的行动不负责任。索罗斯后来解雇了这个人品欠佳的合伙人，他认为，投资作风完全不同的人在他的团队里都可发挥用场，但人品一定要可靠。

明清晋商在长达500多年的经商实践中，有着许多成功的经营道德和经营风范，对现代商业的文化建设乃至实业界的道德建设，无疑有着历史性的启示。

三　珍惜声誉犹如珍惜生命

在商场，盈利是靠商品的质量和服务取得的，一旦信誉丧失，必然招致商业失败。成功商人在经营活动中，总结出许多有关诚信经商的谚语，如“宁叫赔折腰，不让客吃亏”；“售货无诀窍，信誉第一条”；“秤平、斗满、尺满足”；“买卖成不成，仁义都要在”等。

晋商各商号在号规中均规定了“重信义，除虚伪”，“贵忠诚，鄙利己，奉博爱，薄嫉恨”，反对以卑劣手段骗取钱财。要求商人恪守“诚信仁义，利从义出，先予后取”的正道。诚信经营的晋商视信誉为命根，强调做买卖必须脚踏实地，不投机取巧，宁可亏本也不做玷污商号招牌的事。

晋商如此注重信誉，自然招徕终身主顾。1888年，英国汇丰银行在上海的经理回国前，对晋商曾有过这样一段评论：“这25年来，汇丰银行与上海的中国人（晋商）做了大宗交易，数目达几亿两之巨，但我们从没有遇到过一个骗人的中国人。”

清代祁县富商乔致庸把经商之道排列为：第一是守信，第二是讲义，第三才是取利。乔家的复字号商号之所以长盛百年，就在于其不图非分利润，靠信誉赢得了长期客户。凡复字号的商品，必保证质量，价格公道，决不会以次充好，缺斤短两，使客户蒙受损失。因此，复字号就是信誉的保证。

有一年，乔家复字号复盛油坊名下通顺店从包头运大批胡麻油往山西销售，经手店员为贪图厚利，竟在油中掺假。此事被掌柜发觉后，告诉乔致庸。乔致庸宁可忍一时利益之痛，也要大力挽回商誉，保证长期的持久利润和品牌信誉。于是他命顾天顺和通顺店李掌柜连夜写出告示，贴遍全城，说

明通顺号掺假事宜同时，凡是近期到通顺店买过胡麻油的顾客，都可以去店里全额退银子，以示赔罪之意。尚未卖出的胡麻油立即饬令另行换装，以纯净好油运出。并以此事教育员工：“商家是要追逐利润，但绝不干损人利己的事。”这次胡麻油事件，虽然商号蒙受不少损失，但因其诚实不欺，信誉昭著，复字号的油成为信得过商品，近悦往来，商业更加繁荣。

祁县的复恒当，门面并不是很大，但很注重服务态度，当物定价比其他当铺高。一年365天整日营业，连大年初一也不休息。而且还规定：每年除夕夜通宵营业，次日天明的第一笔交易叫天字第一号当，当户要多少钱就给多少钱，不打折扣。因此，复恒当在当地商誉好。尤其是它坚守信誉，工作认真，给当户们留下了难忘的印象。

有一天，复恒当铺的柜台伙计由于疏忽大意，把一件狐皮大衣误识为羊皮袄让人赎走了。当狐皮大衣的当主来赎当时才发现出了差错。事情报大掌柜知道后，他立即召集伙友训话，强调赎错当是当业大忌，是关系本铺名声的大事，一定要彻底清查，纠正错误。于是，复恒当铺全号伙友夜以继日地核对每张当票和账簿，逐人逐事回忆当时的情况。

经过他仔细排查，发现了一点线索，错赎范围缩小到临城的几个村子。于是，大掌柜亲自率人去附近农村调查，几乎把临城村当过皮衣的户滤了一遍。终于查明错赎户是北谷丰村的一位姓范的农民。大掌柜拿上羊皮袄送到范家，一进门就连声检讨，错在复恒当，绝不能怪范家。狐皮大衣取回后，大掌柜又亲手送还了失主，还对错赎做了一定经济赔偿。

这件事很快就在祁县城乡传播开来，它不仅未因出了差错而影响了复恒当的业务，反而使复恒当的牌子叫得更加响亮！这既体现了商人灵活的经营措施，又表明了把声誉视作自己生命的经商美德。

商人一定要讲良心，讲道德，千万不要像虞孚那样欺诈别人，最终也落个不好的下场。品德是一个人最好的无形资产，要想挣大钱必须有大德。做生意在本质上就是做人，在商业生涯中，牢记“最重要的是人品”这句箴言，钱和物都可以输得一无所有，唯有“诚信”不可输，只有诚实做人和严守道德才能立于不败之地。

第十三章　益寿必须遵循的人生20个定律

一　拜伦法则

授权他人后就完全忘掉这回事，绝不去干涉。

合理授权是管理的重要基础。但是，对一个比较自信的领导来说，在将自己旧日所从事的工作授权给他人接掌时，总是会感到难以割舍；尤其是当这项事业是自己首创时，更是如此。即使你明知接掌自己事业的人是如何精明干练的人才，你心底总是有个声音在呐喊："他不行，他不了解我的事业，也不明白我的方法。"这时怎么办？

这时我们就要告诫自己：领导者权力运营的最佳手段是抑制而不是放纵自己的权力，且职位越高越应如此。管理者是带领下属完成目标的人，不是通过个人能力实现目标的人；是最大限度挖掘和调动下属积极性的人。既然已经授权给了下属，就要相信自己的眼光，相信他能把工作做得很好。

一个成功的领导者可以定义为：最大限度地利用其下属的能力，并全力支持而不是干涉下属。权力的适当下移，会使权力重心更接近基层，更容易激发下属人员的工作热情。大量的实践证明，领导者抑制自己干涉的冲动反而更容易使下属完成任

务，同时这也是区分将才和帅才的重要标志之一。

有一本叫《把信送给加西亚》的书，这本美国人一百年前写的书只讲了一个简单的故事。当美西战争爆发后，美国必须立即跟抗击西班牙的军队首领加西亚取得联系。加西亚在古巴丛林的山里没有人知道确切的地点，所以无法带信给他。美国总统必须尽快地获得他的合作，有人对总统说："有一个名叫罗文的人，有办法找到加西亚，也只有他才找得到。"他们把罗文找来，交给他一封写给加西亚的信。罗文拿了信，把它装进一个油纸袋里，封好，吊在胸口。3个星期之后，他徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给了加西亚。有意思的细节是，当时，美国总统把信交给罗文，而罗文接过信之后，总统并没有问罗文加西亚在什么地方，该怎样去找他。当时，罗文也不知道加西亚藏身的确切地点。但是在他接过这封信的时候，他就以一个军人的高度责任感接过了一个神圣的任务。他什么也没有说，他所想到的只是如何把信送给加西亚。年轻人所需要的不仅仅是书本的知识和他人的谆谆教导，更需要一种孜孜不倦的敬业精神，而罗文的这种精神的来源，就是总统对他的充分信任。

举世闻名的旅店大王唐纳德·希尔顿是曾经控制了美国经济的十大财阀之一。他以5000美元起

家，艰苦奋斗，历尽磨难，终于把旅馆开遍美国及世界各地，成为世界闻名的旅店大王和亿万富翁。他的成功，在一定程度上应归功于他那独特的用人之道及以此为基础所形成的管理风格。

在希尔顿21岁那年，父亲把一个旅店经理之职交给了他，同时给他转让了部分股权。然而，在这段时期中有一件令希尔顿非常恼火的事，这就是父亲的经常干预。这一方面是因为父亲总觉得儿子还太年轻，另一方面也许是因为事业尚未稳固，经不起因儿子可能的失误而带来的重大打击。正是因为亲自品尝了有职无权、处处受制约之苦，所以当希尔顿日后有权任命他人时，总是慎重地选拔人才，但只要一下决定，就给予其全权。这样，被选中的人也有机会证明自己是对还是错。

在希尔顿的旅馆王国之中，许多高级职员都是从基层逐步提拔上来的。由于他们都有丰富的经验，所以经营管理非常出色。希尔顿对于提升的每一个人都十分信任，放手让他们在各自的工作中发挥聪明才智，大胆负责地工作。如果他们之中有人犯了错误，他常常单独把他们叫到办公室，先鼓励安慰一番，告诉他们干工作的人都难免会出错的。然后，他再帮他们客观地分析错误的原因，并一同研究解决问题的办法。他之所以对下属犯错误采取

宽容的态度，是因为他认为，只要企业的高层领导，特别是总经理和董事会的决策是正确的，员工犯些小错误是不会影响大局的。如果一味地指责，反而会打击一部分人的工作积极性，从根本上动摇企业的根基。希尔顿的处事原则，是使手下的全部管理人员都对他信赖、忠诚，对工作兢兢业业，认真负责。

正是由于希尔顿对下属的信任、尊重和宽容，使得公司上下充满了和谐的气氛，创造了一种轻松愉快的工作环境，从而才使得希尔顿有可能获得其经营管理中的两大法宝——团队精神和微笑。而正是这两大法宝，才铸成了希尔顿事业的辉煌。

授权以后决不去干涉，是一种自信的表现，是一条事业的成功之途。授权后，你通过对下属的观察和监督，能拓宽自己的眼界，也更清楚自己的目标所在，从而能高瞻远瞩。你的下属由于感到受重视、被信任，从而会有强烈的责任心和参与感。这样，整个团体就能同心合作，人人都能发挥所长，组织才有新鲜的活力，事业方能蒸蒸日上。

二 牢骚效应

凡是公司中有对工作发牢骚的人，那家公司或老板一定比没有这种人或有这种人而把牢骚埋在肚子里的公司要成功得多。

牢骚效应来源于美国哈佛大学心理学系组织的一次有价值的实验。在芝加哥郊外，有一家制造电话交换机的工厂。在这个工厂中，各种生活和娱乐设施都很完全，社会保险、养老金等等其他方面做得也相当不错。但是让厂长感到困惑的是，工人们的生产积极性却并不高，产品销售也是成绩平平。为找出原因，他向哈佛大学心理学系发出了求助申请。哈佛大学心理学系在梅约教授的带领下，派出一个专家组对这件事展开了调查研究。经调查发现，厂家原来假定的对工厂生产效率会起极大作用的照明条件、休息时间以及薪水的高低与工作效率的相关性很低，而工厂内自由宽容的群体气氛、工人的工作情绪、责任感与工作效率的相关程度却较大。

在他们进行的这一系列试验研究中，有一个“谈话试验”。具体做法就是专家们找工人个别谈话，而且规定在谈话过程中，专家要耐心倾听工人们对厂方的各种意见和不满，并做详细记录。与此同时，专家对工人的不满意见不准反驳和训斥。这一实验研究的周期是两年。在这两年多的时间里，研究人员前前后后与工人谈话的总数达到了两万余人次。

结果他们发现：这两年以来，工厂的产量大幅

度提高了。经过研究，他们给出了原因：在这家工厂，长期以来工人对它的各个方面就有诸多不满，但无处发泄。“谈话试验”使他们的这些不满都发泄出来了，从而感到心情舒畅，所以工作干劲高涨。这就是牢骚效应。由于这家工厂的名字叫霍桑，人们又将这种现象称为“霍桑效应”。它告诉我们：人有各种各样的愿望，但真正能达成的却为数不多。对那些未能实现的意愿和未能满足的情绪，千万不要压制，而是要让它们发泄出来，这对人的身心发展和工作效率的提高都非常有利。

在日本，很多企业都非常注重为员工提供发泄自己情绪的渠道。松下公司就是如此。

在松下，所有分厂里都设有吸烟室，里面摆放着一个极像松下幸之助本人的人体模型，工人可以在这里用竹竿随意抽打“他”，以发泄自己心中的不满。等他打够了，停手了，喇叭里会自动响起松下幸之助的声音，这是他本人给工人写的诗：“这不是幻觉，我们生在一个国家，心心相通，手挽着手，我们可以一起去求得和平，让日本繁荣幸福。干事情可以有分歧，但记住，日本人只有一个目标：即民族强盛、和睦。从今起，这绝不再是幻觉！”当然，这还不够，松下说：“厂主自己还得努力工作，要使每个职工感觉到：我们的厂主工作

真辛苦，我们理应帮助他！”正是通过这种方式，使松下的员工自始至终都能保持高度的工作热情。

日本公司的这种做法被世界许多国家的企业借鉴。在美国的有些企业，有一种叫做HopDay（发泄日）的制度设定。就是在每个月专门划出一天给员工发泄不满。在这天，员工可以对公司同事和上级直抒胸臆，开玩笑、顶撞都是被允许的，领导不许就此迁怒于人。这种形式使下属平时积郁的不满情绪都能得到宣泄，从而大大缓解了他们的工作压力，提高了工作效率。

HopDay提供了一种给所有人更好的沟通机会的形式，起到了调节气氛的作用。所以，牢骚效应本质上是一种沟通效应，只是这种沟通更多是在员工有挫折感时发生而已。

美国威斯康星州格林贝市的儿童保育中心总经理帕特·布普纳，每隔一个月就要请自己手下的22名员工出去吃一次比萨饼。就餐时先用一个小时让员工们彼此随意发发牢骚，也可以就管理问题提出自己的看法。他们先发泄牢骚，可能是“你上次从我那借的东西没还”，或者是“你一遇到点儿事就慌乱”等等。随后，再用一个小时发表积极的见解，并就新出现的问题提出改进的建议。举行这种“正式的宣泄集会”的费用很低，不过效果却很

好。

能将一种消极的发泄变为积极的提供建议，显示了这位美国经理的高人一筹。当然，无论是发泄还是提建议，其本质都是沟通。只要渠道通畅，就都能取得好的效果。

企业需要员工之间产生彼此的认同、合作与信任。一起工作的人，可以不在同一间办公室中，但必须同心协力，才会形成有效运转的机构。而人与人之间的隔阂、猜忌、怀疑与冲突，不仅会阻碍个人能力的充分发挥，更损害了团体绩效的产生。要避免这些，就要建立一个有效的沟通渠道，激励员工的工作热情，了解他们的需要与情感，并加以有效的疏导和牵引。这样，才可能真正达到企业利润的最大化。

三　犬獒效应

当年幼的藏犬长出牙齿并能撕咬时，主人就把它们放到一个没有食物和水的封闭环境里，让这些幼犬自相撕咬，最后剩下一只活着的犬，这只犬称为獒。据说十只犬才能产生一只獒。

我们生活在一个变革的时代。挑战和机遇同在，竞争是它的最显著特征。竞争是一种刺激，一种激励，也意味着新的选择和新的机遇。竞争出生产力，竞争出战斗力。只有主动迎接竞争的挑战，

我们才能成为强者。

比斯高公司行政主管唐纳肯杜尔认为：在生意上遇到强劲、精明的竞争对手，是用钱都买不到的“好事”。在他看来，竞争乃是重燃斗志，维持成功的真正力量。“有很多人苟且偷生，毫无竞争之志，最后终于白头以终。对于这类人，我只感到悲哀。打从做生意以来，我一直很感激生意竞争对手。这些人有的比我强，有的比我差；但不论其行与不行，他们虽令我跑得更累，但也跑得更快。脚踏实地地竞争，最足以保障一个企业的生存。”

在比斯高公司，接班人不论男女，都被要求重新去过竞争性的生活。他们不能只满足于与对手平起平坐，也不能满足于产品质量和生产设备不输他人，而是要超过对手。做不到这一点，这个接班人就是不合格的。在比斯高公司的公司文化中，竞争是最核心的内容。他们有一个信条：超过对手乃是此生中获得成功、幸福的唯一途径。正是在这种文化的熏陶下，比斯高公司的员工受到了更多的竞争力的训练，生产线也不断扩大，成为了同类企业中的佼佼者。

自1999年成立的内蒙“蒙牛乳业”，是中国最近几年连续增长最快的民营企业之一，销售额已由1999年的4000多万元增长到2003年的50多亿

元，“生气”十足。而蒙牛创建初期，伊利已经成为同城的乳业巨头。即使如此，蒙牛还是选择了向伊利挑战，勇敢地与伊利展开了竞争。在一片“向伊利学习”的口号声中，蒙牛以低姿态的行为方式进入，没有被伊利当做“敌人”。经过几年的励精图治，终于，蒙牛发展成了可以与伊利抗衡的乳业大户。正是与伊利的竞争，才造就了今天蒙牛的牛气冲天。

市场经济是天然的竞争经济。在市场经济条件下，竞争才有高效率，竞争才能出效益。没有竞争就死水一潭，事业就缺乏生机与活力。这已经为无数企业发展的过程所证明。为保证自己能在激烈的竞争中生存下来，许多企业都在企业内营造着内部竞争的机制，以保证员工队伍随时都是最精干的。

美国通用电气公司的前身是爱迪生公司，至今已逾120年。这个长寿企业的经营秘诀中最重要的一条是对子公司首席执行官实行卓越管理者制度。前总裁韦尔奇公开宣称，凡不能在市场维持前两名的企业，都会面临被拍卖或裁撤的命运。随着企业的拍卖或裁撤，原来的企业经营者就被解除了职务。

在河南许继集团公司，为防止人才的沉淀和老化，明确规定中层以上干部包括集团领导每年淘汰

5%，管理干部每年淘汰5%转岗，技术人员每年5%转岗，工人每年5%转制（从正式合同工转为临时工或从临时工转为正式合同工），使人人都处在不进则退的竞争环境中。同样，在华为集团，公司管理人员每年都要进行严格的年度述职考核，通过年度考核，对排名靠后的人员实行强制竞争淘汰，淘汰率5%至10%，被淘汰的人员将接受一段时间的培训后重新分配。在新岗位上的工作如果仍排名靠后，就将到一线去当工人。在深圳三九集团，更是实行一种非升即走制度：不同管理职务的任职都有一定的期限，工作人员超过其任职期限仍未晋升高一级职务者，就要按规定离开本企业。这就从制度上保证了人才流动的经常化、正常化，能够不断腾出空缺职位，不断补充新人，保持长久竞争力。山西南风化工集团则实行一种全员竞争上岗制度，对未担任领导职务的人员实行全员竞争上岗。全员竞争上岗使企业的人才成了富有活力的“流水”，在南风集团职工中叫得最响亮的口号是“今天工作不努力，明天努力找工作”。

面对市场日益激烈的竞争，企业安于现状是没有出路的，只有增强竞争意识，主动迎接挑战，才是企业生存发展之道。特别是我国加入WTO后，一些政策性垄断行业独家经营的局面将逐步被打破，

产品品种竞争、质量竞争、服务竞争、价格竞争将无处不在。赢得消费者则获得生存，失去消费者则被淘汰。企业为了生存发展，必须深化改革，建立竞争激励机制，从而提高生产经营的效率，获得好效益。

四　洛克忠告

没有有效的监督，就不会有满意的工作绩效。明智的管理者会利用监督这把利剑，促使员工们既有紧迫感，又满怀热情地投入到工作中去。

规定应该少定，一旦定下之后，便得严格遵守。

在管理中，把事情程序化、制度化，让各职能部门有章可循，员工按部就班，可以提高管理效率。要做到这些，制定各种各样的规定就不可避免。俗话说：没有规矩，不成方圆。如何制定规定，从而使企业能以最好的状态运转，是每个管理者都不能忽视的问题。过多的规定会使员工们无所适从，规定应该少定。少定规定会给员工们以较大的个人发展空间，在工作中充分发挥积极性和创造性，从而提高企业的产出效率。但是，规定要是不能严格得到执行，那就会比没有规定还差。适当的规定，然后严格的得到执行是成功的保证。

有一个流行很广的分粥的故事，说的是有7个人

一起居住，他们每天都须面对同一个问题：怎样将一锅粥平均分配。他们尝试通过制度来解决这个问题，想出了以下方法：大家选举一个品德高尚的人负责分粥。开始时，这个德高望重的人还能公平地分粥，但没多久，他却开始为自己及拍他马屁的人徇私。大家于是要求换人，但换来换去，负责分粥的人碗里的粥仍是最多。没办法，只好采取了另一个方法：大家轮流分粥，一星期每人负责一天。但他们马上就发现，每人在一星期中都只有负责分粥那一天才吃得饱，其余6天都要挨饿。于是大家对新方法仍然不满意。最后，大家想出了一个方法：7人轮流值日分粥，每人一天，但这次分粥者要最后才可领粥。令人惊异的是，在这制度下，无论谁来分粥，7个碗里的粥都一样多！因为分粥者明白，如果7碗粥并非一样大，他无疑只能领到最小的一碗（因为他要最迟领粥）。

同样是7个人，不同的分配制度，就会有不同的风气。所以一个单位如果有不好的工作风气，一定是机制问题。只有机制健全了，才能使各项工作按部就班地进行。

分粥的故事告诉我们规定的重要性。但有了规定，要是不能严格地执行也不妙，规定也起不到应有的效果。只有令出必行，才能收到应有的效果。

春秋时期，有一次孙武去见吴王阖闾，与他谈论带兵打仗之事。吴王见他说得头头是道，心想我得看看他说的实效如何。于是吴王要求孙武替他训练宫女。孙武答应了，并挑选了100个宫女，让吴王的两个宠姬担任队长，有板有眼地操练了起来。

孙武先将列队训练的要领清清楚楚地讲了一遍，但正式喊口令时，这些女人笑成了一团，乱作一堆，谁也不听他的。孙武再次讲解了要领，并要两个队长以身作则。但他一喊口令，宫女们还是满不在乎，两个当队长的宠姬更是笑弯了腰。孙武严厉地说道：“这里是演武场，不是王宫。你们现在是军人，不是宫女。我的口令就是军令，不是玩笑。你们不按口令训练，这就是公然违反军法，理当斩首！”说完，便叫武士将两个宠姬杀了。

场上顿时肃静，宫女们吓得谁也不敢出声，当孙武再喊口令时，她们步调整齐，动作整齐划一，真正成了训练有素的军人。孙武派人请吴王来检阅，吴王正为失去两个宠姬而惋惜，再没有心思来看宫女训练，只是派人告诉孙武：“先生的带兵之道我已领教，由你指挥的军队一定纪律严明，能打胜仗。”孙武没有说什么废话，而是从立信出发，换得了军纪森严、令出必行的效果。

古语云：慈不掌兵！一个优秀的管理者就应该

坚持正确的原则，虽然推行的结果可能是得罪一些高层人士导致自己的职位不保；但如果你的政策推行不下去那你同样没有前途。这就是机会成本，它所运用的就是经济学最常用的一种理论：博弈论。其实，只要你是真正客观公正地执行规定，而不是关注自己的私利，你是会得到员工们的尊重的。

五　吉格勒定理

气魄大方可成大，起点高才能至高。

不少人认为天才或成功是先天注定的。但是，世上被称为天才的人，肯定比实际上成就天才事业的人要多得多。为什么？许多人一事无成，就是因为他们缺少雄心勃勃、排除万难、迈向成功的动力，不敢为自己制定一个高远的奋斗目标。不管一个人有多么超群的能力，如果缺少一个认定的高远目标，他将一事无成。设定一个高目标，就等于达到了目标的一部分。

1969年，从小就喜欢吃汉堡的迪布·汤姆斯在美国俄亥俄州成立了一家汉堡餐厅，并用女儿的名字为店起了名——温迪快餐店。在当时，美国的连锁快餐公司已比比皆是，麦当劳、肯德基、汉堡王等大店已是大名鼎鼎。与他们比起来，温迪快餐店只是一个名不见经传的小弟弟而已。

迪布·汤姆斯毫不因为自己的小弟弟身份而气

馁。他从一开始就为自己制定了一个高目标，那就是赶上快餐业老大麦当劳！

20世纪80年代，美国的快餐业竞争日趋激烈。麦当劳为保住自己老大的地位，花费了不少的心机，这让迪布·汤姆斯很难有机可趁。一开始，迪布·汤姆斯走的是隙缝路线，麦当劳把自己的顾客定位于青少年，温迪就把顾客定位在20岁以上的青壮年群体。为了吸引顾客，迪布·汤姆斯在汉堡肉馅的重量上做足了文章。在每个汉堡上，他都将其牛肉增加了零点几盎司。这一不起眼的举动为温迪赢得了不小的成功，并成为了日后与麦当劳叫板的有力武器。温迪一直以麦当劳作为自己的竞争对手，在这种激励中快速发展着自己。终于，一个与麦当劳抗衡的机会来了。

1983年，美国农业部组织了一项调查，发现麦当劳号称有4盎司汉堡包的肉馅，重量从来就没超过3盎司！这时，温迪快餐店的年营业收入已超过了19亿美元。迪布·汤姆斯认为牛肉事件是一个问鼎快餐业霸主地位的机会，于是对麦当劳大加打击。他请来了著名影星克拉拉·佩乐为自己拍摄了一则后来享誉全球的广告：

广告说的是一个认真好斗、喜欢挑剔的老太太，正在对着桌上放着的一个硕大无比的汉堡包喜

笑颜开。当她打开汉堡时，她惊奇地发现牛肉只有指甲片那么大！她先是疑惑、惊奇，继而开始大喊："牛肉在哪里？"不用说，这则广告是针对麦当劳的。美国民众对麦当劳本来就有了许多不满，这则广告适时而出，马上引起了民众的广泛共鸣。一时间，"牛肉在哪里？"这句话就不胫而走，迅速传遍了千家万户。在广告取得巨大成功的同时，迪布·汤姆斯的温迪快餐店的支持率也得到了飙升，营业额一下子上升了18%。

凭借针对麦当劳的不懈努力，温迪的营业额年年上升，1990年达到了37亿美元，发展了3200多家连锁店，在美国的市场份额也上升到了15%。直逼麦当劳坐上了美国快餐业的第三把交椅。

美国伯利恒钢铁公司的建立者齐瓦勃出生在美国乡村，只受过很短的学校教育。尽管如此，齐瓦勃却雄心勃勃，无时无刻不在寻找着发展的机遇。他相信，自己一定能做成大事。

18岁那年，齐瓦勃来到钢铁大王卡耐基所属的一个建筑工地打工。一踏进建筑工地，齐瓦勃就抱定了要做同事中最优秀的人的决心。

一天晚上，同伴们都在闲聊，唯独齐瓦勃躲在角落里看书。这恰巧被到工地检查工作的公司经理看到了，问道："你学那些东西干什么？"齐瓦勃

说：“我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是既有工作经验又有专业知识的技术人员或管理者，不是吗？”有些人讽刺挖苦齐瓦勃，他回答说：“我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。”抱着这样的信念，齐瓦勃一步步向上升到了总工程师、总经理，最后被卡耐基任命为了钢铁公司的董事长。最后，齐瓦勃终于自己建立了大型的伯利恒钢铁公司，并创下了非凡业绩。凭着自己对成功的长久梦想和实践，齐瓦勃完成了从一个打工者到创业者的飞跃。

开始时心中就怀有一个高的目标，意味着从一开始你就知道自己的目的地在哪里，以及自己现在在哪里。朝着自己的目标前进，至少可以肯定，你迈出的每一步都是方向正确的。一开始时心中就怀有最终目标会让你逐渐形成一种良好的工作方法，养成一种理性的判断法则和工作习惯。如果一开始心中就怀有最终目标，就会呈现出与众不同的眼界。有了一个高的奋斗目标，你的人生也就成功了一半。如果思想苍白、格调低下，生活质量也就趋于低劣；反之，生活则多姿多彩，尽享人生乐趣。

六　洛克定律

有专一目标，才有专注行动。

要想成功，就得制定一个奋斗目标。但是，目标并不是不切实际地越高越好：每个人都有自己的特点，有别人无法模仿的一些优势。只有好好地利用这些特点和优势去制定适合自己的高目标和实施目标的步骤，你才可能取得成功。对每个人来说，在实施目标时，只有当每个步骤既是未来指向的，又是富有挑战性的时候，它才是最有效的。

大多数人可能都有过打篮球的经历，也都知道与踢足球相比，打篮球投进一个球比踢足球进一个球要容易很多。你想过其中的原因没有？其实，这与篮球架的高度有关。我想，要是把篮球架做两层楼那样高，你进球可就不那么容易了。反过来，要是篮球架只有一个普通人那么高，进球倒是容易了，但你还会去玩它吗？正是因为篮球架有一个跳一跳就够得着的高度，才使得篮球成为一个世界性的体育项目。它告诉我们，一个“跳一跳，够得着”的目标最有吸引力，对于这样的目标，人们才会以高度的热情去追求。因此，要想调动人的积极性，就应该设置有着这种“高度”的目标。所以，洛克定律又可称做“篮球架”原理。

我们可以为自己制定一个总的高目标，但一定要为自己制定一个更重要的实施目标的步骤。千万别想着一步登天，多为自己制定几个篮球架子，然

后一个个地去克服和战胜它，久而久之你就会发现，你已经站在了成功之巅。

俄国著名生物学家巴普洛夫在临终前，有人向他请教如何取得成功，他的回答是：“要热诚而且慢慢来。”他解释说“慢慢来”有两层含义：一层为做自己力所能及的事；二层为在做事的过程中不断提高自己。也就是说，既要让人有机会体验到成功的欣慰，不至于望着高不可攀的“果子”而失望，又不要让人毫不费力地轻易摘到“果子”。“跳一跳，够得着”，就是最好的目标。在佛教经典《法华经·化城喻品》中讲了这样一个故事：很久很久以前，有一位导师带着一群人去远方寻找珍宝。由于路途艰险，他们晓行夜宿，很是辛苦。当走到半途时，大家累得发慌，便七嘴八舌地议论开了，打起了退堂鼓。导师见众人这样，便暗施法术，在险道上幻化出一座城市，说：“大家看，前面不就是一座大城！过城不远，就是宝藏所在地啦。”众人见眼前果然有座大城，便又重新鼓起劲头，振奋精神，继续前行。就这样，在导师的苦心诱导下，众人历尽千辛万苦，终于找到了珍宝，满载而归。

作为管理者，我们也要学会“化城”的艺术，不断地给自己的员工“化”出一个个看得见而且跳

一跳就够得着的目标，引导集体不断前进。曾有人说过一个关于他朋友的成功的“化城”故事。他这个朋友在山东省莒南县再生资源公司当经理，他刚上任时，接手的是一个乱摊子，企业连年亏损，员工士气低落。上任伊始，这位朋友就来了个“小步快跑”：给每一个分支机构定一个力所能及的月度目标，然后在全公司开展“月月赛”。每到月末，他都亲自给优胜单位授奖旗，同时下达下个月的任务。这样一来，全体员工的注意力都被吸引到努力完成当月任务上来了，没有人再去谈论公司的困境，也没人抱怨自己的任务太重。半年下来，全公司竟然扭亏为盈。如今，这家公司已经成为在市内小有名气的先进企业了。由此可见，在管理工作中，只有不断给员工定出一个“篮球架”那么高的目标，让大家都能“跳一跳，够得着”，才能收到好的效果。

对一个企业来说也是如此。鲁冠球创立万向集团时，想法很简单：改变一辈子当农民的命运，要当工人。20年后，万向的企业目标改成了“奋斗10年加个零”（即企业利润增长10倍）；柳传志创办联想时只有两个目的。用他自己的话，“一个是能养活自己，另一个是在当时的中科院没有事干，找个能干事的地方”。当企业发展到一定程度

的时候，这样的目标已不可能凝聚一批人，于是联想提出了新的做大做强的目标：无论是万向还是联想，它们都在自己的不同发展阶段制定了一个“跳一跳，够得着”的目标，并在这个过程中不断地做大做强了。

古语云：千里之行，始于足下。要想实现自己的人生目标，或是要实现企业的经营目标，我们都要有脚踏实地的苦干精神。而能长久保持你苦干热情的最好方法，就是为自己制定一系列的“跳一跳，够得着”的阶段性目标。要是这些都完成了，那么成功还会远吗？！

七　韦特莱法则

先有超人之想，后有惊人之举。

每个人都想成功，但在真正面对现实时，许多人却又表现得无所适从。慢慢地，他们会觉得成功是非常人才能办到的事，自己是没什么指望了。因为有很多人都这样想，就注定了成功只是一小部分人才能达到！其实，所谓成功者，其与其他人的唯一区别就在于，别人不愿意去做的事，他去做了，而且全身心地去做。所以，成大事其实只需要那么一点点勇气。

美国内战结束后，法国记者马维尔去采访林肯。问：“据我所知，上两届总统都想过废除黑奴

制度，《解放黑奴宣言》也早在他们那个时期就已草就，可是他们都没拿起笔签署它。请问总统先生，他们是不是想把这一伟业留下来，给您去成就英名？”

林肯：“可能有这个意思吧。不过，如果他们知道拿起笔需要的仅是一点勇气，我想他们一定非常懊丧。”

马维尔还没来得及问下去，林肯的马车就出发了，他一直都没弄明白林肯这句话的含义。

林肯去世50年后，马维尔才在林肯致朋友的一封信中找到答案。林肯在信中谈到幼年时的一段经历。

“我父亲在西雅图有一处农场，上面有许多石头。正因为此，父亲才得以以较低的价格买下。有一天，母亲建议把上面的石头搬走。父亲说，如果可以搬，主人就不会卖给我们了，它们是一座座小山头，都与大山连着。”

“有一年，父亲去城里买马，母亲带我们在农场里劳动。母亲说，让我们把这些碍事的东西搬走好吗？于是我们开始挖那一块块石头。不长时间，就把它们给弄走了，因为它们并不是父亲想象的山头，而是一块块孤零零的石块，只要往下挖一英尺，就可以把它们晃动。”

林肯在信的末尾说，有些事情一些人之所以不去做，只是因为他们认为不可能。其实，有许多不可能，只存在于人的想象之中。

读到这封信的时候，马维尔已是76岁的老人，就是在这一年，他正式下决心学汉语。据说3年后的1917年，他在广州旅行采访，是以流利的汉语与孙中山对话的。

成功其实并没有想象得那么难，他有时需要的仅仅是你的勇气，这正是一般人所缺乏的！台塑创始人王永庆卖米的故事也说明了这一点。

15岁小学毕业后，王永庆到一家小米店做学徒。不久，他用父亲借来的200元钱做本金自己开了一家小米店。当时大米加工技术比较落后，出售的大米里混杂着米糠、沙粒、小石头等，买卖双方都是见怪不怪。王永庆想，我要是在每次卖米前都把米中的杂物拣干净，人们肯定会更加喜欢我卖的米。他这样做了，结果这一做法深受顾客欢迎。

在当时，其他的米店都不提供上门服务，王永庆卖的米多则是因为送米上门。他在一个本子上详细记录了顾客家有多少人、一个月吃多少米、何时发薪等。算算顾客的米该吃完了，就送米上门；等到顾客发薪的日子，再上门收取米款。他给顾客送米时，并非送到就算。他先帮人家将米倒进米缸

里。如果米缸里还有米，他就将旧米倒出来，将米缸刷干净，然后将新米倒进去，将旧米放在上层。这样，米就不至于因陈放过久而变质。他这个小小的举动令不少顾客深受感动，铁了心专买他的米。就这样，他的生意越来越好。从这家小米店起步，王永庆最终成为今日台湾工业界的“龙头老大”。

王永庆的一系列做法都是当时各米店老板不愿意或是不屑于去做的，但王永庆做了，并取得了成功。同样是卖米，结果会如此不同，关键在于王永庆拿出了一种改变服务观念的勇气，并且将之付诸实施！事情似乎很小，做起来好像也轻而易举，但却只有成功者才做得出来！

八　贝尔效应

有了成功的信心，成功就有了一半把握。

要是有三种不同的人生轰轰烈烈、平平凡凡、凄凄惨惨让你选择，你会选择哪一种？我想大多数人都会选择轰轰烈烈！但事实是在现实生活中，大多数的人都平平凡凡，甚至凄凄惨惨！为什么不同的人会有如此大的差距呢？他们之间真的有不可逾越的鸿沟吗？当然不是的。成功者与失败者的最大不同，就在于前者坚信自己会成功，而后者则不是。

英国前首相威廉·皮特还是一个孩子时，就相信

自己一定能成就一番伟业。在成长过程中，无论他身在何处，无论他做些什么，不管是在上学、工作还是娱乐，他从未放弃过对自己的信心，不断地告诉自己应该成功，应该出人头地。这种自信的观念在他身体的每一个细胞中生根发芽，并鼓励着他锲而不舍、坚忍不拔地朝着自己的人生目标做一个公正睿智的政治家前进。22岁那年，他就进入了国会；第二年，他就当上了财政大臣；到25岁时，他已经坐上了英国首相的宝座。凭着一股要成功的信念，威廉·皮特完成了自己的飞跃。

英国作家夏洛蒂很小就认定自己会成为伟大的作家。中学毕业后，她开始向成为伟大作家的道路努力。当她向父亲透露这一想法时，父亲却说：写作这条路太难走了，你还是安心教书吧。她给当时的桂冠诗人罗伯特·骚塞写信，两个多月后，她日日夜夜期待的回信这样说：文学领域有很大的风险，你那习惯性的遐想，可能会让你思绪混乱，这个职业对你并不合适。但是夏洛蒂对自己在文学方面的才华太自信了，不管有多少人在文坛上挣扎，她坚信自己会脱颖而出。她要让自己的作品出版。终于，她先后写出了长篇小说《教师》、《简·爱》，成为了公认的著名作家。

不论环境如何，在我们的生命里，均潜伏着改

变现时环境的力量。如果你满怀信心，积极地想着成功的景象，那么世界就会变成你想要的模样。你可以达到成功的最高峰，也可以在庸庸碌碌中悲叹。而这一切的不同，仅仅在于你是否有成功的信念！

也许有人认为这是危言耸听，会说成功哪会那么容易。可事实是，只要你相信，成功真的没有想象的那么难。1965年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者，某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人。这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

想到这里，他认为对韩国成功人士的心态加以研究将是一个不错的题目。不久，他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。布雷登教授读后，大为惊喜。惊喜之余，他写信给他的剑桥校友当时正坐在韩国政坛第一把交椅上的人——朴正

熙。他在信中说：“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

正如威尔·布雷登所料想的，这本书果然伴随着韩国的经济起飞了。这本书鼓舞了许多人，因为它从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺股”没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧够你圆满做完一件事情。后来，这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

很多事情我们不敢做，并不在于它们难，而在于我们不敢做。其实，人世中的许多事，只要想做，并相信自己能成功，那么你就能做成。所以，对那些说你不会成功、你生来就不是成功者的料、成功不是为你准备的等等闲言碎语，你完全可以置之不理，你要用行动来证明自己的能力。想着成功，你的内心就会形成为成功而奋斗的无穷动力。不管遇到什么困难，都要坚信自己一定能成功，那么，最终你也一定会成功。要知道，你来到世间就是为了取得成功！

九　杜根定律

强者不一定是胜利者，但胜利迟早都属于有信

心的人。

如果你只接受最好的，你最后得到的往往也是最好的，只要你有信心。

有一个人经常出差，经常买不到对号入座的车票。可是无论长途短途，无论车上多挤，他总能找到座位。

他的办法其实很简单，就是耐心地一节车厢一节车厢找过去。这个办法听上去似乎并不高明，但却很管用。每次，他都做好了从第一节车厢走到最后一节车厢的准备，可是每次他都用不着走到最后就会发现空位。他说，这是因为像他这样锲而不舍找座位的乘客实在不多。经常是在他落坐的车厢里尚余若干座位，而在其他车厢的过道和车厢接头处，居然人满为患。

他说，大多数乘客轻易就被一两节车厢拥挤的表面现象迷惑了，不大细想在数十次停靠之中，从火车十几个车门上上下下的流动中蕴藏着不少提供座位的机遇；即使想到了，他们也没有那一份寻找的耐心。眼前一方小小立足之地很容易让大多数人满足，为了一两个座位背负着行囊挤来挤去，有些人也许会觉得不值。他们还担心万一找不到座位，回头连个好好站着的地方也没有了。与生活中一些安于现状不思进取害怕失败的人，永远只能滞留在

没有成功的起点上一样，这些不愿主动找座位的乘客大多只能在上车时的落脚之处一直站到下车。

自信、执著、富有远见、勤于实践，会让你握有一张人生之旅的永远坐票。

有世界第一CEO之称的前通用电气公司董事长杰克·韦尔奇出生在一个典型的美国中产阶级家庭。父母结婚16年后才有了这个独生子，父亲为“波士顿与缅因铁路公司”工作，早出晚归，所以培养孩子的任务就落在了母亲的肩上。

与其他独生子女母亲不太一样的是，她对儿子的关心更主要体现在提升他的能力和意志上。杰克非常尊敬乃至崇拜母亲：“她是一位非常有权威性的母亲，总是让我觉得自己什么都能干，是我母亲训练了我，要我学习独立。每次当我的行为稍有越轨，她就一鞭子把我抽回来，但通常都是正面而且有建设性的，还能促使我振作起来。她向来不说什么多余的话，总是那么坚决，那么积极，那么豪迈。我总是对她心服口服。”

母亲教给杰克3门非常重要的功课：坦率的沟通，面对现实，并且主宰自己的命运，这是母亲始终抱持的理念。日后证明在杰克的管理生涯中，这种禀赋被发挥得淋漓尽致。

要掌握自己的命运就必须树立自信。尽管杰克

到了成年还略带口吃，可母亲说这算不了什么缺陷，只不过是思想比说的快些罢了。结果，略带口吃的毛病并没有阻碍杰克的发展，而实际上注意到这个弱点的人大都对他产生了某种敬意。美国全国广播公司新闻部总裁迈克尔对他十分敬佩，甚至开玩笑地说：“他真有力量，真有效率，我恨不得自己也口吃。”

在韦尔奇看来，我们所经历的一切都会成为我们信心建立的基石。当你被选为一支球队的队长时，当你在球场中选队员时，你就掌握了这支队伍。然后事情就这么发生了，渐渐地，你会习惯这些经验，而且人们也会信任你，给予你善意的回应。

韦尔奇的中学成绩应该是可以保证他进入美国最好的大学，但因种种原因而事与愿违，只进了麻州大学。开始他感到非常沮丧，但进入大学之后，沮丧就变成了庆幸。

“如果当时我选择了麻省理工学院，那我就会被昔日的伙伴们打压，永远没有出头的一天，然而这所较小的州立大学，让我获得了许多自信。我非常相信一个人所经历的一切，都会成为建立自信的基石：包括母亲的支持；运动；上学；取得学位。”事实证明杰克是麻州大学最顶尖的学生，看

来没有到麻省理工学院是对的。

担任杰克大学班主任的威廉当时也看出了杰克成功的初期征兆：“是他的双眼，他总是很自信，他痛恨失败，即使在足球比赛中也一样。”

“自信”在日后成为了通用电气的核心价值观之一。杰克说：“所有的管理都是围绕‘自信’展开的。”韦尔奇1981年成为GE历史上最年轻的CEO。17年来，公司的市场价值从原来的120亿美元，升到了如今的超过4000亿美元，而且一直被公认为是管理最优秀和最受推崇的公司之一。

对事业怀有信心，相信自己，乃是获得成功不可或缺的前提。当然其他因素也非常重要，但最基本的条件，是激励自己达到所希望的目标的积极态度。怀有信念的人是了不起的。他们遇事不畏缩，也不恐惧，就是稍感不安，最后也都能自我超越。他们健壮而充满活力，能解决任何问题，凡事全力以赴，最终成为伟大的胜利者。他们都有一个神奇的座右铭——“信念”。

十　蜕皮效应

许多节肢动物和爬行动物，生长期间旧的表皮脱落，由新长出的表皮来代替，通常每蜕皮一次就长大一些。

能不断超越自己，你终能取得成功。每个人都

有一定的安全区，你想跨越自己目前的成就，就不要划地自限。只有勇于接受挑战充实自我，你才会超越自己，发展得比想象中更好。

有个生活非常潦倒的销售员，每天都埋怨自己“怀才不遇”，命运在捉弄他。圣诞节前夕，家家户户张灯结彩，充满佳节的热闹气氛。他坐在公园的一张椅子上，开始回首往事。去年的今天，他孤单一人，以酗酒度过了他的圣诞节，没有新衣，也没有新鞋子，更甭谈新车子、新屋子了。

“唉！今年我又要穿着这双旧鞋子度过圣诞了！”说着准备脱掉穿着的旧鞋子。

这个时候，他看见一个年轻人自己滑着轮椅走过，他立即顿悟：

“我有鞋子穿是多么幸福！他连穿鞋子的机会都没有啊！”

经过这次顿悟，这位推销员蜕掉了自己萎靡不振的一层皮，从此脱胎换骨，发奋图强，力争上游。不久，他就因为销售成绩显著而多次得到加薪。最后，他又开办了自己的销售公司，并最终成为了一名百万富翁。

面对挫折，面对沮丧，我们需要坚持。看不见光明、希望，却仍然孤独、坚忍地奋斗着，这才是成功者的素质。只有这样，我们才能超越自己，成

就自己。

爱迪生研究电灯时，工作难度出乎意料的大，1600种材料被他制作成各种形状，用做灯丝，效果都不理想，要么寿命太短，要么成本太高，要么太脆弱，工人难以把它装进灯泡。全世界都在等待他的成果。半年后人们失去耐心了，纽约《先驱报》说：“爱迪生的失败现在已经完全证实，这个感情冲动的家伙从去年秋天就开始电灯研究，他以为这是一个完全新颖的问题，他自信已经获得别人没有想到的用电发光的办法。可是，纽约的著名电学家们都相信，爱迪生的路走错了。”爱迪生不为所动，继续着自己的实验。英国皇家邮政部的电机师普利斯在公开演讲中质疑爱迪生，他认为把电流分到千家万户，还用电表来计量，是一种幻想。爱迪生继续摸索。人们还在用煤气灯照明，煤气公司竭力说服人们：爱迪生是个吹牛不上税的大骗子。就连很多正统的科学家都认为他在想入非非，有人说：“不管爱迪生有多少电灯，只要有一只寿命超过20分钟，我情愿付100美元，有多少买多少。”有人说：“这样的灯，即使弄出来，我们也点不起。”他毫不动摇。在进行这项研究一年之后，他终于造出了能够持续照明45小时的电灯，完成了对自己的超越。

经过自己的坚持和努力，爱迪生不但促成了自己的蜕变，牢牢树立了自己在世人心目中伟大的发明家地位，而且促成了人类生活方式的一次大变迁。正是因为有了他的这项发明，人类才真正进入了电气时代。

对自己或对工作不满的人，首先要把自己想象成理想中的自己，并且拥有极好的工作机会。再假定现在的自己和工作就和想象的一样，再采取行动。如果耐心地进行这种自我改造，就能发挥个性中本就具有的强大的精神力，使自己和工作完全按照理想的样子发生改变，从而取得成功。

十一　迪斯忠告

昨天过去了，今天只做今天的事，明天的事暂时不管。

在生活中，有过许多许多这样的日子：我们常常为昨天的失落，念念不忘，喋喋不休，耿耿于怀；又常常为明天的美丽，意气风发，热血沸腾，斗志昂扬。然而，或许你觉察不到，就在这埋怨与幻想当中，就在这追悔与兴奋当中，我们失去了最宝贵也最容易失去的今天。昨天是失去的今天，明天是未来的今天。只有今天，才是我们真实地拥有着的。

中外无数成功人士的实例证明，只有把握好今

天，才能走出昨天，开创明天。昨天是张作废的支票，明天是尚未兑现的期票，只有今天是现金，有流通的价值。

看过美国影片《阿甘正传》吗？这部荣获过1995年第67届奥斯卡最佳影片、最佳男主角、最佳导演、最佳剧本改编、最佳剪辑、最佳视觉效果等6项大奖的电影，向我们讲述的就是主人公阿甘只把握今天，从而创造了自己人生一个接一个辉煌的故事。

阿甘是个智商只有75的低能儿。但是在母亲的关怀和鼓励下，他很早就走出了自卑的阴影，而是执著地把握着每天的生活。当在学校里面遭到了同学的欺侮时，他用奔跑来对付他们。而正是这种奔跑，使他顺利地跑进了一所学校的橄榄球场。在橄榄球赛中，他从不想自己是个低能儿，而只管在每场球赛中用最快的步子甩掉对手，这种执著把他送进了大学，并成为了大学的橄榄球巨星，受到了肯尼迪总统的接见。

在入伍去了越南的战场后，阿甘不管别人对战争有多么的仇视，他只认为自己应该做好的就是今天的事，因而对国内的高昂反战情绪毫不理会。同样，执著又成就了他，他作为英雄受到了约翰逊总统的接见。

阿甘有一个从小就青梅竹马的玩伴珍妮，两人也互相喜欢。但珍妮更向往一种有激情的生活，这是阿甘不能给她的，于是她出走了。阿甘很爱珍妮，她的出走让阿甘很伤心，但阿甘并没有就此放弃把握自己的生活。他依然按自己的想法，按部就班地做着一件又一件的事情。他从不想自己的明天会怎样，只是每天坚持做着自认为该做的事。而恰恰是这种放松的心态，成就了阿甘一个又一个的业绩：他先成为了美国的乒乓球巨星，直接参与了中美两国的乒乓外交活动，并受到了总统的接见；后来，他又成为了一个捕虾公司的老板，并成为了百万富翁；有一天，珍妮回来了，在和阿甘共同生活了一段日子后，她又走了。阿甘突然觉得自己想跑，于是他开始奔跑，这一跑就横越了整个美国，他又一次成了名人。正是凭着这种只把握今天的执著，阿甘创造了自己人生的辉煌。

在美国华尔街的股票市场交易所，依文斯工业公司是一家保持了长久生命力的公司。但你可知道，公司的创始人爱德华·依文斯却因为绝望而差点自杀？爱德华·依文斯生长在一个贫苦的家庭里，起先靠卖报来赚钱，然后在一家杂货店当店员。8年之后，他才鼓起勇气开始自己的事业。然后，厄运降临了他替一个朋友背负了一张面额很大的支票，

而那个朋友破产了。祸不单行。不久，那家存着他全部财产的大银行垮了，他不但损失了所有的钱，还负债1.6万美元。他经受不住这样的打击，开始生起奇怪的病来：有一天，他走在路上的时候，昏倒在路边，以后就再也不能走路了。最后医生告诉他，他只有两个礼拜好活了。想着只有几天好活了，他突然感觉到了生命是那么的宝贵。于是，他放松了下来，好好把握着自己的每一天。

奇迹出现了。两个礼拜后依文斯并没有死，6个礼拜以后，他又能回去工作了。经过这场生死的考验，他明白了患得患失是无济于事的，对一个人来说最重要的就是要把握住现在。他以前一年曾赚过两万块钱，可是现在能找到一个礼拜30块钱的工作，就已经很高兴了。正因为有这种心态，爱德华·依文斯的进展非常快。不到几年，他已是依文斯工业公司的董事长了。正是因为学会了只生活在今天的道理，爱德华·依文斯取得了人生的胜利。

昨天属于死神，明天属于上帝，唯有今天属于我们。把握好今天，我们才拥有一个真实的自己。充分占有和利用好每一个今天，我们才能挣脱昨天的痛苦，踏平一路的坎坷，耕耘今天的希望，收获明天的喜悦。

有一首诗，说得很好：不要为昨天叹息，不要

为明天忧虑/因为明天只是个未来，昨天已成为过去/未来的不知是些什么，过去的只能留做记忆/只有今天，才是你真正的拥有/今天，是你冲锋的阵地/缅怀昨天、把握今天、迎接明天/昨天是成功的阶梯，明天是奋斗的继续。

十二　罗伯特定理

没有人因倒下或沮丧而失败，只有他们一直倒下或消极才会失败。

自己不打倒自己，就没有人能打倒你。

人生在世，不可能万事都一帆风顺。当你遭遇到失败时，当一切似乎都是暗淡无光时，当你的问题看起来似乎不会有什么好的解决办法时，你该怎样做呢？难道你要无所作为，听任困难压倒你吗？每种逆境都含有等量利益的种子，只要心存信念，勇敢地站起来，总有奇迹发生。

美国作家欧·亨利在他的小说《最后一片叶子》里讲了个故事：病房里，一个生命垂危的病人从房间里看见窗外的一棵树，在秋风中树叶一片片地掉落下来。病人望着眼前的萧萧落叶，身体也随之每况愈下，一天不如一天。她说：“当树叶全部掉光时，我也就要死了。”一位老画家得知后，用彩笔画了一片叶脉青翠的树叶挂在树枝上。最后一片叶子始终没掉下来。只因为生命中的这片绿，病人竟

奇迹般地活了下来。

人生可以没有很多东西，却唯独不能没有希望。有了希望就有了信心。有了信心，生命就生生不息！

有个年轻人去微软公司应聘，而该公司并没有刊登过招聘广告。见总经理疑惑不解，年轻人用不太娴熟的英语解释说，自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。总经理感觉很新鲜，破例让他一试。面试的结果出人意料，年轻人表现糟糕。他对总经理的解释是事先没有准备，总经理以为他不过是找个托词下台阶，就随口应道：“等你准备好了再来试吧。”

一周后，年轻人再次走进微软公司的大门，这次他依然没有成功。但比起第一次，他的表现要好得多。而总经理给他的回答仍然同上次一样：“等你准备好了再来试。”就这样，这个青年先后5次踏进微软公司的大门，最终被公司录用，成为公司的重点培养对象。

也许，我们的人生旅途上沼泽遍布，荆棘丛生；也许我们追求的风景总是山重水复，不见柳暗花明；也许，我们虔诚的信念会被世俗的尘雾缠绕，而不能自由翱翔；也许，我们高贵的灵魂暂时在现实中找不到寄放的净土……那么，我们为什么

不可以以勇敢者的气魄，坚定而自信地对自己说一声"再试一次！再试一次，你就有可能达到成功的彼岸！

罗尔夫·斯克尼迪尔是享誉全球的制表集团（UlyssNardin）公司的总裁。当人们问及其从事制造高精密度手表多年中最自恃的理念是什么时，他回答道："永不低头，做'失败'的头号敌人。"

向来成功的背后，必是不能自主的挫折，这些对于罗尔夫·斯克尼迪尔亦复如斯，因为他永远踩着比别人更不屈不挠的步伐，失败、跌倒对他来说，只是寻常小事。也正因为如此，罗尔夫·斯克尼迪尔说："我是'失败'的头号敌人，因为我从不轻易放弃任何一件事情与机会，所以也绝不会被失败打倒。"

曾操盘过蜂星电讯100亿资本的女杰李艳，在2003年4月加盟索尼爱立信移动通信产品（中国）有限公司，担任分销管理副总裁。当时，正是整个业界对索尼爱立信质疑最深的时候。这个由两个巨头组成的公司，在成立一年多的时间里，一直在低谷里徘徊。在进入索尼爱立信之后，李艳遇到了平生最大的挑战。就任之后，李艳对原有的索尼爱立信渠道进行了大刀阔斧的改革。

在产品划分上，以前的手机厂商往往按照颜色给分销商划分，而这一次李艳并没有这样做，而是分析两家总代在不同区域的实力强弱而赋予其不同地区的总代权。

此后，李艳将索尼爱立信的销售大区进行了重组，由原来分为中、南、西、北4个大区，转化为现在的南、中、北3个区，并将各大区和分销商的责任义务进一步明确。在终端奖励和促销上也由此更有所加强，昔日代理商抱怨的渠道管理不善，“人人管事等于没人管事”的局面就此结束。

在2003年，索尼爱立信终于推出了T618、P802这样带有索尼爱立信基因的、时尚精制的产品。改良后的渠道体系，与精美的产品相结合，让索尼爱立信打了一个漂亮的翻身仗。

面对挫折和失败，你需要重整旗鼓，乱中求变。在变的过程中一定会遇到很大的阻力。变有可能成功，也可能不成功，但成功就在你最后坚持的时候。你已在怀疑自己的方法对不对的时候，已没有信心的时候，曙光就出现了。真的，坚持到最后一刻，成功就在向你招手了。

十三　杜利奥定理

没有什么比失去热忱更使人觉得垂垂老矣。

精神状态不佳，一切都将处于不佳状态。

人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功与失败。成功人士的首要标志，就在于他们有热情积极的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战和应付麻烦事，那他就成功了一半。

成功学大师拿破仑·希尔曾为我们讲述了这样一个故事：

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏125度。她没有人可谈天——身边只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行，这两行信却永远留在她心中，完全改变了她的生活：

两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到了星星。

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧。她决定要在沙漠中找到星星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们

就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入迷的仙人掌和各种沙漠植物、物态，又学习了有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几百万年前这沙漠还是海洋时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、流连忘返的奇景。

沙漠没有改变，印第安人也没有改变。是什么使塞尔玛发生了这么大的转变呢？是她的心态，是她对生活的一种热情。重燃的生活热情使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。她从自己造的牢房里看出去，终于看到了星星。

“一个人如果缺乏热情，那是不可能有所建树的。”作家拉尔夫·爱默生说，“热情像浆糊一样，可让你在艰难困苦的场合里紧紧地粘在这里，坚持到底。它是在别人说你‘不行’时，发自内心的有力声音——‘我行’。”麦当劳的老板克罗克的故事很好地说明了这一点。

克罗克一出生，就与一个本来可以发大财的时代擦肩而过——向西部淘金的运动结束了。而正当他准备上大学时，又迎来了1931年的美国经济大萧条。他不得不顺从囊中羞涩的现实，辍学去搞房

地产。可房地产生意刚有起色，第二次世界大战又打起来了。人们都只顾逃命，哪有心思买房？于是房价急转直下，克罗克又是竹篮打水一场空。这以后，他到处求职，曾做过急救车司机、钢琴演奏员和搅拌器推销员。但似乎一切都不顺，不幸几乎就没离开过克罗克。

尽管如此，克罗克仍是热情不减，执著追求，毫不气馁。1955年，在外面闯荡了半辈子的他空手回到了老家。在卖掉了家里的一份小产业后，克罗克开始做生意。这时，他发现迪克·麦当劳和迈克·麦当劳开办的汽车餐厅生意十分红火。经过一段时间的观察，他确认这种行业很有发展前途。当时克罗克已经52岁了，对于多数人来说这正是准备退休的年龄，可这位门外汉却决心从头做起，到这家餐厅打工，学做汉堡包。后来，他毫不犹豫地借债270万美元买下了麦氏兄弟的餐厅。经过几十年的苦心经营，麦当劳现在已经成为全球最大的以汉堡包为主食的快餐公司，在国内外拥有7万多家连锁分店，年销售额高达近200亿美元。克罗克也被誉为“汉堡包王”。

生活处处有磨难，关键在于你用怎样的心态去面对。拿破仑·希尔说，一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人

士有积极的心态和高昂的热情。正因为克罗克拥有热情的心态，才使得命运瑰丽多彩。的确，心态是真正的主人，你的心态决定了谁是坐骑，谁是骑师。积极的心态使你充满力量，去获得财富、成功、幸福和健康，攀登到人生的顶峰。而消极的心态却把一切让你的生活有意义的东西剥夺得一干二净，在人生的整个航程中处于一种长期的晕船状态，对将来总感到失望。要记住，宽广成功之路总是为那些自强不息、审时度势的人准备的。

十四　吉格定理

除了生命本身，没有任何才能不需要后天的锻炼。

没有人能只依靠天分成功。上帝给予了天分，勤奋将天分变为天才。

中国近代史上的风云人物曾国藩建立了自己的不朽工业，但他的天赋却不高。在取得功名之前，有一天曾国藩在家读书，一篇文章重复不知道多少遍了，还是背不下来。这时候他家来了一个小偷，潜伏在他家的屋檐下，希望等曾国藩睡觉之后再行动。可是等啊等，就是不见他睡觉，还是翻来覆去地读那篇文章。小偷大怒，跳下梁来说：“这种水平还读什么书？”然后将那文章背诵一遍，扬长而去！

小偷是很聪明，至少比曾先生要聪明，但是他只能成为小偷，而曾国藩经过自己的勤奋苦读，成就了自己在中国历史上的丰功伟业。毛泽东主席曾不无感慨地说：“近人吾独服曾文正！”古语云：勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。那小偷的记忆力真好，听过几遍的文章都能背下来，而且很勇敢，见别人不睡觉居然可以跳出来发怒。可惜，他的天赋没有加上勤奋，变得不知所终。伟大的成功和辛勤的劳动是成正比的，有一分劳动就有一分收获，日积月累，从少到多，奇迹就可以创造出来。

对一个人来说，才能的养成需要后天的勤奋学习。对一个企业来说，它的竞争力和优势同样在于不断地学习。通用电气公司（GE）能成长为一家世界顶级的企业，靠的就是不断地学习，不断地以全球公司为师。

在韦尔奇执掌GE的20年里，GE的发展达到了很高的高度，但韦尔奇却一直强调GE是一个无边界的学习型组织，一直以全球的公司为师。他经常强调说：“很多年前，丰田公司教我们学会了资产管理；摩托罗拉推动了我们学习六西格玛管理；思科和Trioloy帮助我们学会了数字化。这样，世界上商业精华和管理才智就都在我们手中，而且，面对未来，我们也要这样不断追寻世界上最新最好的东

西，为我所用。”

GE之所以能成为赫赫有名的“经理人摇篮”、“商界的西点军校”，能有超过1/3的CEO是从这家公司中走出来的，除了严格的人才淘汰体制，最重要的就是这种无边界的学习型组织。在这样的组织下，每一个经理人无时无刻不在自觉地精心雕刻自己，从专业知识到职业技能，从管理手段到说话方式，从画好一张表格到接好一个电话、写好一个电子邮件，到日常生活的一点一滴，目的是随时能够接受更高的挑战。正是因为坚持不断的学习，才使GE能以最好的姿态和实力去迎接市场的挑战，从而创下了连续20年盈利的辉煌。韦尔奇的这些管理原则，不但使GE成为强大而备受尊敬的公司，也为管理界留下很好的典范。

在竞争越来越激烈的市场环境下，一个企业只有不断地接收新的资讯、技术和管理理念与方法，才能保持常长常新，保证取得竞争的胜利。而要做到这一点，不断地学习是最重要和最佳的途径。据权威机构统计，目前美国排名前25家企业中，有80％按照“学习型组织”的模式在改造自己；世界排名前100家的企业中，有40％按“学习型组织”的模式在进行彻底的改造。在它们中间，英国最大的汽车制造厂商Rover做得尤为出色。

20世纪80年代晚期，Rover陷入了自己发展的困境之中：内部管理混乱，产品质量江河日下，劳资矛盾恶化，员工士气低落，每年的亏损超过一亿美元。在许多人看来，公司的前景一片黯淡。而仅仅是几年之后，Rover摇身一变成为了全球最富生命力的汽车制造厂商之一，汽车全球销量几乎扩大了一倍。产品的质量也极为优异，几乎囊括了业界所有的质量奖。它的豪华系列车型一跃成为新的“马路之皇”，而Rover600则跻身世界最畅销的汽车排行榜。在北美和亚洲，其产品供不应求。到1996年，年产汽车达到500多万辆，销往全球150多个国家和地区，年销售额超过80亿美元。在全球汽车市场刚刚复苏的1993～1994年，Rover的销售额竟增长了16％！不仅一举扭转了巨额亏损，而且盈利颇丰，人均创收增长了4倍！与此同时，员工的满意度和生产率也创历史新高，并且持续高涨。这与几年前的境况简直判若两人，为什么？

Rover重振雄风的秘诀，就在于公司领导层致力于让公司成为学习型组织的努力。20世纪80年代末期，格林汉·戴维被任命为Rover集团董事会主席。上任伊始，他就深切地感受到全球汽车业动荡的环境给Rover带来的巨大压力：日益激烈的全球

竞争、新技术日新月异、高素质人才的匮乏以及顾客对产品的挑剔等等。戴维和其他高层管理者认为，面对群雄纷争的全球汽车市场，Rover这只小鱼如果游不快，就会葬身鱼腹。因此，只有奋力拼搏，才有望在激烈的市场竞争中得以生存和发展。凭着对企业的透彻了解和远见卓识，戴维先生认为，除了成为学习型组织，不断充实和更新自己外，Rover别无选择。正是在戴维的领导之下，Rover对旧体制进行了彻底的改造，使公司一变而成为了全新的学习型组织，从而实现了自己业绩的飞跃。

根据有关机构的统计研究，大型企业的平均寿命不及40年。总结正反两方面的经验，人们发现，大部分公司失败的原因在于组织学习的障碍，这严重妨碍了组织的学习及成长。对一个企业来说，在竞争激烈的市场中，比竞争对手学得更快的能力是唯一持久的竞争优势。只有在学习中，才能全面提升竞争力，建立市场优势，才能立于不败之地。

十五　隧道视野效应

一个人若身处隧道，他看到的就只是前后非常狭窄的视野。

美国的一个摄制组，想拍一部中国农民生活的纪录片。于是他们来到中国某地农村，找到一位柿

农，说要买他1000个柿子，请他把这些柿子从树上摘下来，并演示一下贮存的过程，谈好的价钱是1000个柿子给20美元。

柿农很高兴地同意了。于是他找来一个帮手，一人爬到柿子树上，用绑有弯钩的长杆，看准长得好的柿子用劲一拧，柿子就掉了下来。下面的一个人就从草丛里把柿子找了出来，捡到一个竹筐里。柿子不断地掉下来，滚得到处都是。下面的人则手脚飞快地把它们不断地捡到竹筐里，同时还不忘高声大嗓地和树上的人拉着家常。在一边的美国人觉得这很有趣，自然全都拍了下来。接着又拍了他们贮存柿子的过程。

美国人付了钱就准备离开，那位收了钱的柿农却一把拉住他们说："你们怎么不把买的柿子带走呢？"美国人说不好带，也不需要带，他们买这些柿子的目的已经达到了，这些柿子还是请他自己留着。

"天底下哪有这样便宜的事情呢？"那位柿农心里想。看着美国人远去的背影，柿农摇摇头感叹道："没想到世界上还有这样的傻瓜！"

那位柿农不知道，他的1000个柿子虽然原地没动地就卖了20美元，但那几位美国人拍的他们采摘和贮存柿子的纪录片，拿到美国去却可以卖更多更

多的钱。他也不知道，在那几个美国人眼里，他的那些柿子并不值钱，值钱的是他们的那种独特有趣的采摘、贮存柿子的生产生活方式。

柿农的蝇头小利比起那几个美国人的利益来说实在不算什么。在企业的投资构成中，我们的决策者是像文中的柿农一样只看到眼前的比较直接的“小利益”还是能把眼光放长远一些，发现更大，但可能比较隐蔽的“大利益”呢？

现在的麦当劳，已经发展成了全世界快餐业的巨无霸。可你知道吗，这并不是它的创始人麦当劳兄弟的功劳。将麦当劳一手做大的，是另一个叫瑞·克罗克的人。

克罗克是一个一生坎坷的人，年过50后还事业无成，做着一门小小的生意——推销奶昔机器。一次偶然的机会，他发现业务报表上有一家叫麦当劳的汽车餐厅，一口气订购了8台奶昔机器。他认定这是一家不一般的店，立刻动身前往观看。他发现，这家餐厅的生意很是红火。克罗克敏锐地意识到，随着社会生活节奏的加快，麦当劳这样的快餐店会越来越受到人们的青睐。于是，他立即找到了餐厅老板麦当劳兄弟，要求合伙与他们做生意。克罗克向他们陈述了自己的想法，告诉他们要是去别的城市开几家分店的话，将会大大提高现在的营业

额，并自告奋勇为它们开路，只要他们提供资金。

但麦当劳兄弟并不感兴趣，他们已经很满足了。因为当时凭着这一个店，一年就已经能够稳赚25万美元，这在当时不是个小数字。不过，他们同意让克罗克加入进来，帮他们料理生意。

克罗克进入快餐店后，很快就掌握了经营快餐店的一套办法。他曾多次建议麦当劳兄弟改善营业环境，以吸引更多的顾客；并提出配制份饭、轻便包装、送饭上门等一系列经营方法，以扩大业务范围，增加服务种类，获取更多的营业收入。由于克罗克经营有道，为店里招徕了不少顾客，生意越做越好。这使麦当劳兄弟对他极为看重，对他更是言听计从，百依百顺。餐馆名义上仍是麦氏兄弟的，但实际上餐馆的经营管理、决策权慢慢已经完全掌握在克罗克的手中了。

与此同时，克罗克不忘做大麦当劳的想法，建议麦氏兄弟在全国各地开设连锁店。在克罗克的努力下，6年之后，麦当劳在全美国的连锁店达到200多家，克罗克已经看到了一个快餐帝国的前景。

通过与麦氏兄弟的合作，他发现这两个人目光短浅，跟他们长期合作不会有太大发展前途。看着快餐帝国的美妙前景，克罗克决定买下麦当劳，自

己独自单干。

1961年的一个晚上，克罗克与麦氏兄弟进行了一次很艰难的谈判。起初，克罗克先提出较为苛刻的条件，对方坚决不答应，克罗克稍作让步后，双方又经过激烈的讨价还价，最终克罗克答应以270万美元的现金，买下麦当劳餐馆。麦氏兄弟尽管有种种忧虑与不安，但面对如此诱人的价格，他们终于动心了。“270万美元，整整270万美元呀！这么优惠的价格，傻瓜才会不接受呢！”双方就此达成协议，并很快进行了产权交割，办理了有关移交手续。

这件事在当时引起了巨大的轰动，而快餐馆也借众人之口，深入人心，大大提高了其在美国的知名度。1968年麦当劳有1000家店铺，1978年就达5000家。经过40余年的发展，目前麦当劳已有7万多家店铺，遍布全球100多个国家和地区，几乎达到了每4小时开一家新店的速度。1965年4月15日，麦当劳公司股票上市时，每股为22.5元，不到一个月就涨了一倍。20年后，股价约为原来的175倍。

麦当劳兄弟创立了麦当劳，最后却又失去了麦当劳，他们可以经营好一个店，却没有战略的眼光，看不到未来的趋势，所以经营了25年，一个店

还是一个店，直到克罗克的出现，才把麦当劳打造成了一个王国。

识时务者为俊杰。一件事情，重要的不是现在怎样，而是将来会怎样。要看到事物的将来，就必须有高远的眼光。看清了它的将来，坚定不移地去做，事业就已经成功了一半。

明智的人总会在放弃微小利益的同时，获得更大的利益。

十六　皮尔斯定理

意识到无知才使我们充满活力。

意识到无知，是有知的开始。中国有句古话，叫做学海无涯苦作舟，告诉了我们面对知识的海洋，个人的见识是多么的渺小。同样，在古希腊的德尔斐神庙里，刻着一句传诵千古的话：认识你自己！大哲学家苏格拉底对它给出了一个最好的诠释："我唯一知道的一件事情，就是我自己什么也不知道！"正是这种谦虚心态，才成就了苏格拉底的深厚哲学思想，泽被至今！

在27岁时，日本保险业泰斗原一平才进入日本明治保险公司开始他的推销生涯。当时，他穷得连午餐都吃不起，经常露宿公园。

有一天，他向一位老和尚推销保险。等他详细地说明之后，老和尚平静地说："听完你的介绍之

后，丝毫引不起我投保的意愿。”

老和尚注视原一平良久，接着又说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没什么前途可言了。”

原一平哑口无言，冷汗直流。

老和尚又说：“年轻人，先努力改造自己吧！”

“改造自己？”

“是的，要改造自己首先必须认识自己，你知不知道自己是一个什么样的人呢？”

老和尚又说：“你在替别人考虑保险之前，必须先考虑自己，认识自己。”

“考虑自己？认识自己？”

“是的！赤裸裸地注视自己，毫无保留地彻底反省，然后才能认识自己。”

从此，原一平开始努力认识自己，改善自己，大彻大悟，终于成为一代推销大师。

进入推销行列，首先便是推销你自己——你的形象、你的修养、你的气质、你的人格。而推销自己的前提，就是要正视自己，正视自己的无知，并设法改造自己。认识自己，改造自己。这是我们一生中要努力追寻的目标。哪一种事情适合自己干？

如何让周围的朋友喜欢自己？可以说是你事业成功的关键。

在美国人心目中，林肯可能是最有威望的总统。美国人都认为，从来没有比林肯讲话所用的字句更优美的了！有人曾歌颂他所写的散文“像音乐一般的悦耳！”随便举个例子吧：他在第二次总统就职演说中，曾说了这么一句名言：With malice towards none，with charity for all.（勿以怨恨对待任何人，请以慈爱加给所有的人！）

说起林肯，谁都知道他父亲是一个庸碌无为而且目不识丁的木匠。他的母亲也是平庸的家庭主妇。那么林肯怎么会有运用文学的特别天才呢？人们一定会想林肯受过良好的教育和训练吧！其实不然，不少美国人都知道：林肯所受的教育是“极不完全的”，他一生只进过不满一年的学校。他被选为国会议员后，自己也曾对众人承认过。那么谁是林肯的老师呢？他们是肯塔基州森林地带的数位巡游的村儒学究、伊里诺州第八司法区等地的许多人。他曾每天和许多农夫、商人、律师、讼棍商讨着国家大事、世界大事，从他们身上学习到许多的知识和道理。林肯成功的秘诀是：“每个人都可能做他的老师。”

林肯之所以能取得如此大的成功，关键在于他

能正确地认识自己的不足，善于向每个可能弥补自己不足的平凡人学习。“每个人都可能做他的老师”，这就是他成功的秘方。只有先认识到自己的无知，才能形成自己虚心向人学习的动力，才能发掘潜能，不断取得进步，达到预订的目标，迈向成功。意识到无知，是有知的开始。

十七　特里法则

承认错误是一个人最大的力量源泉。

吃五谷生百病，人不是神，总有自己的缺点，谁都难免会犯一些错误。当我们犯错误的时候，脑子里往往会出现想隐瞒自己错误的想法，害怕承认之后会很没面子。其实，承认错误并不是什么丢脸的事。反之，在某种意义上，它还是一种具有“英雄色彩”的行为。因为错误承认得越及时，就越容易得到改正和补救。而且，由自己主动认错也比别人提出批评后再认错更能得到别人的谅解。更何况一次错误并不会毁掉你今后的道路，真正会阻碍的，是那不愿承担责任，不愿改正错误的态度。

新墨西哥州阿布库克市的布鲁士·哈威，错误地核准付给一位请病假的员工全薪。在他发现这项错误之后，就告诉这位员工并且解释说必须纠正这项错误，他要在下次薪水支票中减去多付的薪水金额。这位员工说这样做会给他带来严重的财务问

题，因此请求分期扣回多领的薪水。但这样哈威必须先获得他上级的核准。“我知道这样做，”哈威说，“一定会使老板大为不满。在我考虑如何以更好的方式来处理这种状况的时候，我了解到这一切的混乱都是我的错误，我必须在老板面前承认。”

于是，哈威找到老板，说了详情并承认了错误。老板听后大发脾气，先是指责人事部门和会计部门的疏忽，后又责怪办公室的另外两个同事，这期间，哈威则反复解释说这是他的错误，不干别人的事。最后老板看着他说：“好吧，这是你的错误。现在把这个问题解决吧。”这项错误改正过来，没有给任何人带来麻烦。自那以后，老板就更加看重哈威了。

勇于承认错误，为哈威带来了老板的信任。其实，一个人有勇气承认自己的错误，也可以获得某种程度的满足感。这不只可以清除罪恶感和自我卫护的气氛，而且有助于解决这项错误所制造的问题。

勇于承认错误和失败也是企业生存的法则。市场不是两军对垒的战场，企业不是军队。承认失败，企业可以避免更大的市场损失，可以重新调整自己的市场策略，也就可以重新取得市场机会。

2001年11月17日，TCL总裁李东升在“企业家

理论与企业成长国际研讨会”上反思TCL6年成长中的“两大失误、五大不足”。两大失误是指多元化准备不足，战线拉得过长，真正形成有竞争力的行业不多；国内通讯产业的发展机遇没有抓住。五大明显不足分别是综合规模实力不足、研发能力不足、国际经营管理经验的不足、营销能力不足、企业体制不足。

但是，事隔不到两年，我们就看到，在中国通讯市场上，TCL已经成为中国移动通讯制造商中位居前列的本土企业。这靠的是什么？就是勇于承认自己的错误并对症下药。

我们再看看世界那些百年企业的发展历史，它们没有一个没有经历过失败，重要的是他们都能够从失败中重新站起来。2001年，沃尔玛首次位列世界500强榜首。但据德国《商报》2002年3月报道，这个世界最大的连锁商进入德国市场4年来却连遭败绩，不仅损失超过1亿美元，而且它在财务上遮遮掩掩的做法，无法蒙混过德国法律这一道关，它将不得不对外公开2000年和2001两年度的财务情况。沃尔玛在德国拥有1.7万职工，设有95家分店，但是，沃尔玛并没有因为在德国的受挫而灰心丧气，而是采取整顿措施，在德国市场上再搏一次，后来终于取得了成功。

肯德基是个成功的企业。殊不知肯德基在进军香港时也经历过惨重的失败。1973年肯德基将目光瞄准了香港，同年6月，第一家肯德基店在香港开业，1974年数量已达到11家。声势浩大的广告宣传，加上独特的烹调方法和配方，使得顾客们都很乐于一试，可以说肯德基在香港前途光明。但是，到了1974年9月，肯德基公司突然宣布多家快餐店停业，仅剩4家还硬撑着门面，1975年2月，首批进入香港的肯德基差不多全军覆没，纷纷停业关门。

并不是失败了，它们就不能成功。正是因为勇于承认失败和错误，它们才能历经百年而不倒。达尔文曾经说过：“任何改正都是进步。”歌德也说过：“最大的幸福在于我们的缺点得到纠正和我们的错误得到补救。”敢于承认错误，吸取教训，我们就能以崭新的面貌去迎接更加激烈的竞争和挑战！

十八　比伦定律

若是你在一年中不曾有过失败的记载，你就未曾勇于尝试各种应该把握的机会。

在我们的人生旅途中，机会无处不在。但机会又是稍纵即逝的，你不可能在做好所有的准备后再去把握。这就要求我们有一种试错精神。即使最后

证明自己错了，也不会后悔。因为你把握了机会，而且至少知道了你先前把握机会的方式是行不通的。人们常说的失败是成功之母，失败是一笔财富，含义也大致在此。

在行业圈子里，流传着宝洁公司的这样一个规定：如果员工3个月没有犯错误，就会被视为不合格员工。对此，宝洁公司全球董事长白波先生的解释是：那说明他什么也没干。

美国管理学家彼得·杜拉克认为，无论是谁，做什么工作，都是在尝试错误中学会的，经历的错误越多，人越能进步，这是因为他能从中学到许多经验。杜拉克甚至认为，没有犯过错误的人，绝不能将他升为主管。日本企业家本田先生也说："很多人都梦想成功。可是我认为，只有经过反复的失败和反思，才会达到成功。实际上，成功只代表你的努力的1％，它只能是另外99％的被称为失败的东西的结晶。"

汽车工业是个"全球性"工业，20世纪60年代末，日本企业大规模向外发展，是从汽车开始的。但日本汽车第一次尝试进军美国市场，却以失败告终。面对失败，它们不埋怨、不相互指责，而是举国一致、重新部署，反复斟酌查找失败的原因，在总结经验教训的基础上他们重新确定了向美国提供

油耗低、质量好、符合美国人的操作习惯、具有美国风格的美式汽车的战略。实践证明，他们的新战略是可行的。

IBM公司在1914年几乎破产，1921年又险遭厄运，20世纪90年代初再次遭遇低谷。但是，在一次次纠错中，他们最终都战胜了暂时的困难。有一次，IBM公司的一位高级负责人曾由于工作严重失误，造成了1000万美元的损失，他为此异常紧张，以为要被开除或至少受到重大处分。后来，董事长把他叫去，通知他调任，而且还有所提升。他惊讶地问董事长为什么没把他开除，得到的回答却是：要是我开除你，那又何必在你身上花1000万美元的学费？

1995年，由于种种原因，联想（香港）集团出现巨大的管理、产品和财务危机。在有被投资者抛弃的危险时刻，联想没有恐慌，他们冷静分析了出现问题的原因，果断将香港联想和北京联想合并，使联想整体渡过了难关。从这件事情中，联想掌舵人柳传志悟到：中国内地市场在相当长时间内都应该是联想的主战场。正是基于对失败和挫折的反思，联想重新部署了中国本土市场的策略与布局，他们终于搭上中国PC市场快速增长的快车，成为1996～2002年中国快速增长的PC市场上最大的赢

家。

其实，这不是联想第一次遭遇市场挫折。联想的起家是靠从科学院贷到的20万块钱，由于当时急于赚大钱，在一笔生意中被骗去8万，整个公司陷于困境。1998年，联想管理层又出现巨大震荡。在联想20年的成长过程中，虽出现过几次重大挫折，但与许多中关村企业不一样的是，他们能够迅速从这种挫折中站起来。

20余年来，微软一路坦途，但盖茨认为习惯于失败是成功的基础。因此，盖茨常常雇佣在其他公司有失败经验的人做其助手，借用他们的经验避免重蹈覆辙。盖茨最为欣赏的人是福特汽车创始人福特和通用汽车创始人斯隆。盖茨办公室有一张福特的照片，作为激励，也作为警惕福特梦想做出便宜好用的交通工具，创造出汽车世纪，但最后固执地坚持原来的信念而不能持续进步，20年后霸主地位被后起的通用取代。悬挂一张福特照片，既是对他普及汽车全民化的崇敬，又是对他失败的一种反思。

怎样对待“失败”是企业成长过程中回避不了的问题。一个成功的企业，它会知道从失败中记取本企业“应该做什么”和“不应该做什么”的教训，不单是从失败中找到能够孕育出成功的“成功

之母”，更是从失败中更多地知道了什么不应该做，应该割舍什么。割舍是企业在面对失败时的一种很有意思的现象：企业把失败当成财富，是因为失败证明了有的路走不通。

企业在进行一项没有前人开拓的投资时，先要想到这是一次机会。当然，这里指的是“深思熟虑”的投资冒险，而非盲目地一头扎入废弃的深渊之中。尽管最后的结果也许是“不可行”。但知道了这个“不可行”，可能就是这次失败对企业的最大价值。一个历经百年的企业不可能没有失败的经历，但它们与一般企业的区别在于：它们不会为失败而后悔，而是通过失败向自己证明了自己原先不知道的很多东西。知道了这些东西，也就是把握了后来的机会。

十九　基利定理

容忍失败，这是人们可以学习并加以运用的极为积极的东西。

成功者之所以成功，只不过是他不被失败左右而已。

每个人要想干出一番惊人的业绩，一定要具有面对失败坦然自如的积极态度，千万不可一遭挫折便落荒而逃。否则，你永远都会与成功无缘。容忍失败，这是人们可以学习并加以运用的极为积极的

东西。

有一个小孩，有一次在田埂间看到一只瞪眼的青蛙，就调皮地向青蛙的眼睑撒了一泡尿。却发现青蛙的眼睑非但没有闭起来，而是一直张着眼瞪着他。这给他留下了深刻的印象。长大后，他成了一个推销员。当遭到客户的拒绝时，他便每每想到童年时那只被尿浇也不闭眼的青蛙。于是用“青蛙法则”来对待销售，客户的拒绝犹如尿撒在青蛙的眼睑，要逆来顺受，张眼面对客户倾听，不必惊慌失措。这位推销员后来连续16年荣获了日本汽车销售冠军的宝座。他就是奥城良治。

20世纪60年代中期，美国通用电气公司一位年轻工程师独立负责一项新塑料的研究。正当这位工程师踌躇满志地准备大干一场的时候，不幸的事情发生了：实验的研究设备突然爆炸，3000多万美元的实验设备连同厂房瞬间化为灰烬。面对爆炸后一片狼藉的现场，年轻的工程师精神濒临崩溃。他想，自己在通用的梦想和历史就此结束了。他非常沮丧，忐忑不安地接受了通用总部派来调查事故的高级官员的谈话。没想到的是，这位高级官员问的第一句话是：我们从中得到了什么没有？年轻工程师先是一惊，然后回答：我们这个试验走不通。调查官员说：这就好。可怕的是我们什么也没有得

到。

一场惊天动地的"重大事故"就这样解决了。这位年轻工程师就是日后带领通用电气公司实现了20年高速增长、被誉为世界第一CEO的杰克·韦尔奇。坦然面对失败，容忍失败，促成了奥城良治和杰克·韦尔奇后来人生道路的成功。对一个企业来说，道理也是如此。美国一些大企业曾将不怕失败作为"企业家精神"的重要内涵来讨论。他们认为，为了探索一些新的方式去提高效益，应当允许失误和失败。所以，一些成功的企业家从来不用"失败"这个词。在他们看来，这正如滑雪、溜冰一样，摔倒了爬起来，从中你又学到了一点经验。

创办于1902年的美国3M公司是一家跨国公司，在全球设立的实验室超过70间，科研人员超过6500人，投入研究与发展的资金达总销售额的6.5％，是一般美国公司的两倍。平均每天获得两项专利权，每年约有500件新产品面世。取得这样的成果，完全得益于3M公司为员工创造了一个容忍失败的文化环境。

公司总裁德西蒙要求管理层给雇员最大的自由空间去实验新点子，把"失败当做是学习的过程"，让雇员在没有后顾之忧的情况下发展自己的

新构想。3M公司的新产品“利贴”，就是在这样一个环境中诞生的，而且整个过程长达12年。

1969年，公司的一名研究人员无意中发现一种低黏度的化学物质，当时没有看出这种物质会有什么用途，一些经理层人士也说要“停止这项实验”。直到1981年，另一名研究员想到这种黏剂可用来制作易撕纸条，“利贴”便正式诞生了。这项产品如今已成为必备文具，以超过20种颜色、56种形状、20种香味等多品种出现在写字楼和教研室，“利贴”由此成为全球知名的品牌。

创新能力高的科技人才，大都具有极富创意、兴趣广泛、自发自动、不满足现状等特点，周边环境对他们的创新力有着极大的影响。而环境中的一个重要因素，就是容忍失败、鼓励冒险。只有这样的文化环境，才能充分让他们发挥创意，杜绝以消极评语扼杀创新。3M公司有一条“15%规则”，即允许员工抽出15%的工作时间做研究，实验新构想，直到成功为止。同时，该公司鼓励员工暗自进行科研活动，让其“私酿美酒”。3M公司推出的热销产品几乎都出自员工的业余创造发明。

英特尔公司也以鼓励尝试冒险而闻名。而它最为难得的一点是不看轻“常败将军”。1975年，英特尔64K元组电子耦合存储器开发小组推出了可

以上市的存储器产品，然而由于种种原因，其作用

受到了限制，只好半途而废。但是，英特尔公司却认为，高科技公司在开发新产品时，有时总会出现失误，这种风险难以避免。更何况，研制的血汗也不会白流，部分研究成果可以应用在微处理器与只读存储器的发展上，算是失之东隅，收之桑榆。

事实上，在英特尔公司成立初期，原先想开发的产品也没有成功，但是却发展出了相关的产品或技术。如果没有这种鼓励尝试风险、允许经历失败的文化环境，就很难说能有今天这样成功的英特尔。

这样鼓励创新、不畏风险、允许失败的企业文化，一方面表现出企业领导敢于承担责任的胸怀，另一方面则增加了员工的工作信心，激发他们更加努力工作的热情。当然，宽容和允许失败并不是不负责任、无目标无目的的行为，而是激发员工们的挑战精神和战胜各种困难的勇气，以及不被一两次失败所吓倒，冷静分析失败原因，从而实现成功的积极性。

一个成功的企业是不应讳言失败的。在科学技术突飞猛进并能迅速转化为生产力的今天，面对国际国内市场互相交融和竞争日趋激烈的现状，企业应该学会把失败当做是学习的过程，创造一个容忍

失败的环境，以正面的态度支持员工实现新构想，以激发员工奔涌的创造活力。只有这样，企业才能在市场中生存下来。

二十　卡贝定理

放弃是创新的钥匙。在未学会放弃之前，你将很难懂得什么是争取。

现代社会似乎给我们描绘了一幅幅风和日丽、欣欣向荣的财富画卷，而一个个诗情画意、神乎其神的成功的故事，则更令我们激情冲动、意乱情迷。于是，在众多的致命诱惑面前，太多的人忘却了理性的分析和选择，忘却了放弃，而任凭拥有和欲望的野马在陷阱密布的商界里纵横驰骋。殊不知，“放弃”是一种战略智慧。学会了放弃，你也就学会了争取。

成立于1881年的日本钟表企业精工舍，是一家世界闻名的大企业。它生产的石英表、“精工·拉萨尔”金表远销世界各地，其手表的销售量长期位于世界第一的位置。它能取得这样的成功，全取决于其第三任总经理服部正次的放弃战略。

1945年，服部正次就任精工舍第三任总经理。当时的日本还处在战争破坏后的满目疮痍中。精工舍步子疲惫，征程未洗。而这时，有“钟表王国”之称的瑞士，由于没有受到“二战”的破坏影

响，其手表一下子占据了钟表行业的主要市场。精工舍面临着巨大的生存危机！

服部正次并不为困难所吓倒，他沉着冷静，制定了“不着急，不停步”的战略，着重从质量上下手，开始了赶超钟表王国的步伐。10多年过去了，服部正次带领的精工舍取得了长足的进展，但仍然无法与瑞士表分庭抗礼。整个60年代，瑞士年产各类钟表1亿只左右，行销世界150多个国家和地区，世界市场的占有额也达到了50%～80%之间。有“表中之王”美誉的劳力士，和浪琴、欧米茄、天俊等瑞士名贵手表，依然是各国达官贵人、富商巨贾等人财富地位的象征。无论精工舍在质量上怎样下工夫，都无法赶上瑞士表的质量标准！

怎么办？是继续寻求质量上的突破，还是别走他径？服部正次思量着。他看到，要想在质量上超过有深厚制表传统的瑞士，那简直是不可能的。服部正次认为精工舍该换个活法了，他要带领精工舍另走新路。经过慎重的思考，服部正次决定放弃在机械表制造上和瑞士表的较劲，转而在新产品的开发上做文章。

经过几年的努力，服部正次带领他的科研人员成功地研制出了一种新产品——石英电子表！与机械表相比，石英表的最大优势就是走时准确。表中

之王的劳力士月误差在100秒左右，而石英表的误差却不超过15秒。1970年，石英电子表开始投放市场，立即引起了钟表界和整个世界的轰动。到70年代后期，精工舍的手表销售量就跃居到了世界首位。

在电子表市场牢牢站稳了脚跟后，1980年，精工舍收购了瑞士以制作高级钟表著称的“珍妮·拉萨尔”公司，转而向机械表王国发起了进攻。不久，以钻石、黄金为主要材料的高级“精工·拉萨尔”表开始投放市场，马上得到了消费者的认可，成为了人们心中高质量高品质的象征！

通过放弃战略，精工舍取得了巨大的成功。在风云变幻的商场，这种例子不胜枚举。摩托罗拉公司放弃了制造，将制造中心托付给新加坡和中国，它赢得了自己在研发和市场的战略制高点。同样，“买卖的松下”和“服务的IBM”放弃了“统一于技术”的战略导向，而日立、索尼、本田、惠普等则放弃了“统一于市场”的战略努力。放弃是一种基于战略的价值判断，是一种有进有退、以退为进、以守为攻、张弛有度的战略智慧。

面对战略选择的诸多困境，选择放弃需要更大的勇气和胆识，需要非凡的毅力和智慧。因此，企业家应勇于摆脱成功光环阴影的羁绊，把企业的利

益作为最高的利益，把企业的可持续发展作为终极追求。面对"灯红酒绿"的规模、利润等诸多诱惑，企业家同样要能够耐得住寂寞，卧薪尝胆，十年一剑，守操如玉，坐怀不乱。多一些耐心和耐力，少一些焦灼和浮躁。太多的经验教训告诉我们：成功的企业是不断地进行理性的放弃才获得了持久的成功，而失败的企业则因不能进行理性的放弃才导致了最终的失败。

第十四章　全新人生八理念

一　言必行，行必果

遵守诺言，话出口，记在心，行于世。

——奇仑

为了保证某件事能够顺利完成，处事双方往往会签订一些协议、合同等，以书面的形式保证合作的正常进行。然而在实际生活中，很多时候是凭借“朋友之情”或者是对对方的信任而相托要事的。战国时期，商鞅推行变法，为了取信于民，商鞅声称谁能将木桩扛到指定的地方，就能得到重赏，但是许多人都抱以怀疑的态度，觉得商鞅空口无凭。终于有一个人走出来，打算试一试，就将木桩按照要求扛到指定地点，果然得到了商鞅的重赏。经过这件事，民众增加了对商鞅的信任，对商鞅推行的新变法也就更信任，使得新变法得以顺利推行。“言必行，行必果”是中华传统美德之一。所以要避免“言过其实”的承诺，或者是任何“言而无信”的行为。俄国作家班台莱耶夫写过一个叫《诺言》的小说，讲述了这样的一个故事：一群小孩在公园里玩战争游戏，一个大孩子对新来的一个七八岁的小孩说：“你是中士，而我是元帅，你就得听我的。这里是我们的‘军火库’，你留在这儿做哨兵，等我叫人来和你换班为止。”

“中士”很听话地一直坚守岗位，但是天黑的时候，其他的小孩都回去了，大家把这个“中士”遗忘了。公园快关门的时候，“中士”还坚守岗位，他又冷又饿，还很害怕，却不肯离开公园。一个路人看到这种情况，在街上找来一个真的少将，让少将帮忙。少将对孩子说：“中士同志，我命令你可以离开岗位。”“中士”这才高兴地说：“是，少将同志，遵命离开岗位。”

这是一个经典的“言必行，行必果”的故事，作为一个孩子，都能做到如此信守承诺，难道不是很了不起的行为吗？中国古代有一个类似的故事。后汉时期的范营卿和同窗张劭分手的时候，范营卿对张劭说，两年后的今天到张劭家拜访。两年很快就到了，张家的人都不相信范营卿会来，因为两家相隔千里，何况那时候的交通又极为不方便。但张劭相信范营卿，认为他一定会遵守承诺，果然范营卿在约定的时间内到了张家。在现代社会的社交中，如果能主动帮朋友办事，是一件好事，但一定要量力而为，承诺的时候更要谨慎，因为承诺能否兑现，关系到做人诚信的问题。

能否按承诺做到，不仅有自己努力的程度问题，还有受到客观条件限制的问题。有的时候原本能办成的事情，因为客观条件的变化，在实施上出

现了问题，就可能难以落实。所以那些明知无法办到的事情就不要承诺能做到，千万不要为了所谓的“面子”打肿脸充胖子。因为这样做不但会失信于人，还可能失去朋友。丁文常常向同事夸口自己的本事，说认识某某人之类的话。一次同事拜托丁文买黄金假期的飞机票，他答应没问题，可是几天后却告诉别人票拿不到。同事们都以为是因为假期的缘故，票不好买，就没有在意。几个月后，部门的经理让丁文去火车站托运行李，丁文说他不用花钱就可以托运，可是都快到开车的时间了，大家还是没等到丁文，经理只好自己掏钱办了托运手续。这件事情之后，大家终于明白丁文根本是个只说不做的人，他答应的事情其实都做不到。在公司里没有人愿意再相信丁文。不久以后，他被公司辞退了。

守信的人也是品德良好的人，他们能在约定好的条件下，做到“言必信，行必果”，因为他们遵守承诺值得信赖，所以是人们信任和求助的对象。懂得守信的人，也是懂得尊重自己的人，别人可能被你“欺骗”一两次，但绝对不能永远被骗，迟早你会因为自己不守承诺而失去大家。

曾参的妻子带孩子去市场买菜，一路上孩子哭闹不停，曾参的妻子就对儿子说：

“你回去吧，等我回去杀猪给你吃。”儿子果然乖乖地回家了。等她回到家里，就看见曾参正准备杀猪，就急忙阻止说：“我不过是想安抚儿子罢了，和孩子不用这么计较。”

但是曾参不同意：“怎么能和孩子开这样的玩笑呢？孩子现在还小，你这样说话不算数，他一定有样学样。你现在欺骗他，就是教他不守信用，而你不遵守约定，就会让孩子对你这个母亲失去信任，教育孩子可不能这样做。”说完之后，曾参就把猪杀了。

人与人交往需要的是以诚待人，言而有信是做人的基本原则，只有这样才能获得真正的友谊。虽然人在交际过程中可以通过用相同的兴趣、情感和思想等互相吸引，但这样并不能建立良好的人际关系，因为人与人之间的关系还需要信用来维系。能做到“言必信，行必果”的人，能给人以信任感，让人觉得你是值得信任的。反之，总开“空头支票”的人，再三的失信，必然会引起别人的不满，让人失去对你的信任。交友忠告：成功的沟通和交流者，其最具优势的一点就是能做到诚信。一个人可以没有出色的外表、出色的谈吐，但绝对不能没有诚信。诚信，能让你成为一个最受欢迎的交流对象。哪怕一件小事，都要做到“答应了就要做

到”不要忽视了小事的作用。

三　让礼物传递心意

与其相信真的，还不如相信他们所要的。

——培根

送礼在中国有着上千年的历史，可算得上是人际交往的一个传统形式，是促进人际关系的一种手段。送礼也是一种礼貌，一种友谊的表达方式，亲朋好友之间互相赠送礼物，或者探望或拜访他人赠送礼物都是理所应当的。送礼虽然重要，但礼物的价值不应该建立在利益的磅秤上，只要做到“礼轻情义重”就可以了，所送的礼物不一定要价格不菲，因为礼物不是为了要讨好别人，而应该是一种内心情义的表达方式。一般来说，通常送礼物有几种类别：节日礼物、结婚礼物、生日礼物、见面礼物或分别礼物，不同的礼物类别所需要送的礼物也不尽相同。按中国传统，春节是比较隆重和正式的节日，这个日子送礼物是为了能更好地与人沟通，有孩子的家庭就以孩子的礼物为主，送大人的礼物则要根据对方的身份、喜好等来决定。结婚礼物最好以家居用品为主，餐具、床上用品、瓷器、饰品都是最好的选择。而生日礼物则需要根据对方的身份来决定礼物的内容。至于见面和送别的礼物，需要注意场合以及对象，不同的场合及对象决定了所

送礼物的不同，比如是在正式场合送人的见面礼一定要有意义，尤其对方是你重要的合作伙伴之类的人物，但如果是去医院探望病人，礼物则要以适合病人为主。送别时候的礼物，如果对方是出门远行则要送简单的、不占空间的礼物。不论送礼的轻重，都要把握好时间，过于频繁或者延误时间都不合时宜。有时候送礼的次数过于频繁，只会给人带来压力，尤其是为了求助于人的送礼，如果太过频繁，其目的一目了然，就有可能适得其反。但是如果耽误了最佳的送礼时间，可能不仅达不到所想要表达的目的，而且会失去最好的机会。送礼只能是一种心意，任何礼物无论大小轻重，都能代表送礼人特有的心意，所以选择的礼物应该与你的心意相符。除此以外，还应注意掌握尺度，尤其是对上级和需要求助的对象，送的太轻会显得你不重视对方，送的太重就有受贿的嫌疑。现在有不少人因为要求助于别人，让送礼变得满是铜臭味，变得庸俗，变成了一种最不堪的交际手段。要想使礼物具有合适的意义，就需要送礼的人费点心思，了解对方的身份、爱好、习惯，甚至宗教信仰，免得因为所送礼物的不恰当而破坏和影响了人与人之间的关系，引起不必要的麻烦。比如“钟”在中国人的发音中和“终”一样，送钟听起来和送终的感觉一

样，对方如果是很传统的家庭，或者上了一定年纪的人，千万不能送这样的礼物。有宗教信仰的人在中国虽然不多，但还是有一定人群的，所以和这些人打交道的时候，一定要注意礼物是否适合，以免触犯对方的忌讳。正确的送礼方式应该是根据对方的兴趣爱好，送有一定意义的、有一定价值但又不过分夸张的礼物。所以礼物应该是既能反映送礼者心意又符合收礼者身份的。对关系亲密的人，送的礼物要贴心；对关系一般或以巩固关系为目的的人，送的礼物就要适合。

所谓“礼尚往来”，是指你送出适合的礼物，才有可能得到相应的回礼。如果你送的礼物过轻或过重，都有可能给对方带来困扰。所以说，送礼能代表心意，也是一门学问。

在这个交流频繁的现代社会里，送礼是人际交往的手段之一，一份适合的礼物能成为沟通人与人之间联系的桥梁，可以为你的人际交往多开拓一个选择。而掌握了送礼的学问，就能帮助你建立良好的社交形象，获得真挚的友谊和最好的合作伙伴。

交友忠告：把你的朋友根据亲疏分类。

对较少联系的朋友，在逢年过节的时候发一封电子贺卡；对经常联系的朋友，要清楚对方的生日等信息，送上适合的礼物。在送礼前，先了解对方

有无忌讳，如果实在没把握，干脆主动询问对方，以达到送最适合礼物的目的。礼物最好提前或当天送到对方手里，接受礼物的时候不要打听物品的价值，回礼要适中，不要过分高于或低于所接受的礼物。

三　把握分寸，恰到好处

“人的心如同降落伞一般，如果不张开，根本无法使用。”

——欧茨本

人际交往应该是胸怀坦荡、真切诚恳的，只有推心置腹的交往，才可能消除戒备，以诚相待。但所谓的诚恳交往，是需要适度的，有所保留的。即使是“胸无缔结，无话不说”的朋友之间，也需要适当的保留，留有余地。

萧然端着盘子挤出拿饭的窗口，餐厅里满眼都是人，好不容易找了个空位坐定，这才发现对面坐着的居然是她们的部门经理。萧然才进公司没几天，跟经理又不熟悉，现在面对面聊什么呢。一时间，她只知冲着经理傻笑，餐桌上的气氛有点尴尬。幸好这样的僵局没持续很久，经理就开始发问了：房子住得如何，交通是否方便……尽管打破了刚才沉默的僵局，可这一问一答的也很别扭。后来，经理问起萧然有没有男朋友。于是接下来的谈

话整个变成了萧然的爱情汇报，看到经理听得津津有味，萧然暗暗为能跟经理找到共同话题而庆幸。

之后，经理有事没事就问萧然跟男友的爱情进展，开始萧然还为经理对自己的特别关心而沾沾自喜。可是后来萧然却发现她和经理的相处似乎陷入了一个怪圈：恋情汇报越多，经理对自己的业务能力也越忽视。久而久之，领导和同事都形成了一个共识：萧然是一个喜欢到处宣扬自己恋情的小姑娘，反而注意不到她的工作能力了。

交流需要透彻，这是应该的，但透底就大可不必了。适当保留一些秘密和一些必要的避讳，都是需要的。在人际交流中，过分谨慎拘泥，只能让对方觉得你不值得信任，无法托付要事。有的人在交往的时候过于拘泥，该说的不说，该做的不做，显得畏畏缩缩，让与其接触的人着急，这只能显出此人的怯懦。过于拘泥是一种在人际交往中以不安全感为主要感受的模式。有这种感受的人有很强的自我保护意识，处处怕被别人伤害。在人际交往中退缩的人，并不是不愿意与人交往，而是担心自己主动与人交往时，别人不理睬怎么办，或者别人不热情怎么办。当他们忐忑不安、鼓足勇气、小心翼翼地与人接触时，如果遇到对方大方，热情地回应，尚能鼓舞他的信心，如果对方是同样拘谨的人，回

应得不像他想象的那样热情，他就可能揣测别人是不是不喜欢自己，如果真如此，那就先封闭自己吧。于是，他会采取一种妥协的处理方式，在惴惴不安中更加退缩。这是一种幼稚的、不成熟的人际交往模式。

四　真实的谦逊

谦逊是人际交往中重要的品德之一。但谦逊必须要坦诚，不虚伪，不做作。表达不同意见的时候，如果为了表示“谦逊”而吞吞吐吐，只能让对方误会，认为你是在故作姿态。

适时的赞美，恰当的夸奖，才能显出一个人谦逊有礼。过分的、言不由衷的语言，只能让对方感觉你是在谄媚，令人厌恶。

五　适当的举止

举止活泼的人，能吸引很多朋友，但过分活泼，不注意场合的人，只能被人认为是轻浮的。

有的人说话不分场合，不分对象，不合时宜，用词夸张，毫不顾及对方的感受；或者在公共场合说话手舞足蹈，大呼小叫地希望引起别人的注意，公然谈论对方的缺点；或者随意打断别人的发言，自认为自己学识渊博，喜好炫耀。这种人迟早都会被众人所遗弃，排除在集体之外。千万不要把庸俗当幽默，把肉麻当好玩，要懂得适可而止，不让活

泼变成轻浮。

六　学会说“不”

这类人常以奉献者的角色与人交往。他们认为，别人必须得到我的帮助，在与人交往时我必须做出牺牲，以使别人满意。这类人自幼就是典型的“乖孩子”，从小到大没有向周围人说过“不”，别人需要什么就满足什么。从来不知道什么叫拒绝。

“乖孩子”在幼年时的心理需求虽然很容易获得满足，而且只要得到一声夸奖，什么付出都是值得的。但是随着年龄的增长，他们同样以这种幼稚的心理参与社会，就会很容易形成理想与现实的冲突。他们往往会行善举而期望有所回报，当善举无回报时，就会感到十分委屈和不平衡。总之，在人际交往中，无论什么样的态度都要有个度，尽量做到恰到好处，避免因为过度而影响人际交往。交友忠告：做事、说话前，一定要记得把握好尺度，所谓国有国法，家有家规，你做人处事也要有尺度，有分寸。

七　面对“嫉妒”心理

“宁过于君子，而毋失于小人。过于君子，其为怨浅；失于小人，其为祸身。”

——管仲

面对比自己占有优越地位，取得比自己更好的成绩，或者自己看重的东西被别人夺取等情况时，有人往往会产生一种感情，这就是嫉妒。嫉妒是所有人类情感中最难以控制和避免的，一旦产生了嫉妒的情绪，不仅会对别人造成伤害，也会对自己造成伤害。在人际交往中免不了被人嫉妒，也免不了嫉妒别人。通常产生嫉妒心理的时候，大脑里一般会产生“怎么做才能让对方成为自己的手下败将”等想法。如果将这种想法付诸实践，就有可能造成无法避免的伤害和后果。其实最简单的办法就是自己努力，靠自己的力量取得比对方更好的成绩。如果嫉妒是针对对方的才能的，那么当自己拥有了能与对方竞争的资本时，不仅能从积极的角度消除嫉妒造成的阴影，对于恢复自己的信心也是有帮助的。

从另一个角度来说，把精力集中在为与对方竞争而积累知识上，让自己忙碌起来，这样就不会有闲余时间去胡思乱想了，也就能避免产生嫉妒的心理。等出了成绩之后，你就会发现嫉妒心已经消除了。

小程的朋友小李学历不如小程高，外形也不如小程，可是就在小程被公司裁员的时候，小李却成了公司的主管。为了庆祝小李的高升，几个朋友坐

在一起吃了顿饭。席间，看着得意的小李，小程心里很不是滋味。回家之后的小程越想越不舒服，怎么都觉得不服气。“那个小李有什么本事，居然能当上主管！哼，我想他肯定做不长。看他得意的样子我就生气，他明知道我失业了还搞这样的聚会，他算什么朋友。”他的妻子见他这样，就劝他：“小李做的是推销，注重的是推销能力，可你和他不一样，你是会计，被裁员是因为你没有会计资格证。这次你不如趁此机会去考注册会计师，对你再找工作一定会有帮助。”妻子的话点醒了小程，于是他开始了复习，越来越忙的小程对小李高升的事情渐渐淡忘了。后来，小程终于通过了考试，也重新找到了工作。再次和小李见面时，小程庆幸自己没有因为嫉妒而毁了他们之间的友谊。

努力充实自己，也可以帮忙消除嫉妒心理。或者说是用这样的方法来压制嫉妒心，避免因嫉妒造成的麻烦。可是，需要注意的是，这种不服输的心理一旦过头了，也会影响人际交往。事实上，嫉妒也分有价值和无价值的，有价值的嫉妒可以成为鼓励自己进步的动力，而无价值的嫉妒只能成为影响与人交往的障碍。所以一定要对自己有个清楚的认识，既然自己能达到一个标准，也就必然有人能达到比自己更高的标准，或者连自己的标准都达不

到，又何必嫉妒他人呢？解决嫉妒心理的另一种方法就是让自己想开点，不过因为这种方法一般人很难做到，而且不少人都认为这样做是一种妥协。那么如果换一种说法，可能就比较容易解释通了，就是“转念一想”。当和你一起进公司的同事升的比你快，成为你的上司时，嫉妒的心理就免不了会产生。

八　用诚恳打动人心

看见弱小的东西，会忍不住想去帮忙；当自己处于弱势时，同样也会有各种人来帮忙。

——荻本钦一

人在社会上生存，总有求助于他人的时候，但无论事情是大还是小，都需要有诚恳的态度。诚恳的态度包括很多方面，其中之一就是要有礼貌。在有人向你求助的时候，如果对方上来就称呼你“喂”，你一定觉得很不舒服，好像自己帮助对方是天经地义的。同理，当你求助别人的时候，一定先要注意称呼，好的称呼会给对方良好的印象，才有办成事情的希望。向人求助的时候，一定要注意用语，该尊称的，就一定不能忽略。不要因为对方是和你关系很好的朋友就忽视这一点。当你听到这样的话：

“哥们儿，听说你发奖金了，正好我缺钱，借

给我一点吧。”你心里是什么感觉，能舒服吗？同样地，别人听到你这样说的时候，心里也必定很不舒服，这次可能帮你，但以后就不会再帮你了，所以一定要讲究语言礼貌的艺术。注意礼貌是前提条件，注意态度就是表示应有的诚信了。当你有求于人的时候，就坦白地完整地告诉对方，不要吞吞吐吐，或者言过其实，缺乏与人交往应有的诚恳。你希望对方帮助你，可是你不把事情的真相完整地告诉对方，让对方对你不放心，也难以出手帮助你。如果为了得到别人的帮助而故意夸张事实，以博取对方的同情，希望对方能伸出援手，一旦对方察觉到失实，就会对你失去信任。请人帮忙的时候，一定要把握好机会，不能给对方造成有形或无形的压力，觉得不帮助你好像就是对不起你一样。试想一下，如果换成你自己，当有人以多年友谊或者你曾经所欠的人情而要求你去做某事的时候，你心里能愿意吗？尤其是当这个事你也很难做到的时候，对方的行为就给你带来了无形的压力。

　　一个人的能力是有限的，你求助的对象也不是万能的，也有一些事情做不到。有的时候你希望解决、得到帮助的事情，对方也做不到，或者有什么其他原因。如果你以某种方式给对方压力，想让对方解决，只能给别人带来不好的印象，觉得自己陷

入两难的境地，完全是因为你的缘故。如果没

有“触犯”到以上的原则，那么在求助于人的时候还要注意场合，不要不分场合地求助别人，给人带来麻烦。最好的方法就是登门拜访，直接和对方面谈，因为这样才能最好地表现出你的诚意。而且还应该注意对方的心情，在别人心情极度不好的时候找上门，即使你的态度再诚恳，也有可能被人回绝。不论朋友是否帮你解决了困难，或者帮助了多少，都应该记得感谢人家。千万不要因为朋友没帮上忙就抱怨，因为可能别人已尽了全力去帮你，只是由于某种原因而失败或者没完成，但毕竟人家是帮了你的，至少也是表达出了良好的心意，你那种没帮到忙就抱怨对方的方式，只能伤害彼此的感情。诚恳重在“诚”，而这个“诚”可以是真诚或者诚实等，都有一个基本的原则，不能欺骗，否则等于自欺欺人。

某家坐落在美国曼哈顿区的酒店，是一家颇具名气的酒店，最富有传奇色彩的是这家酒店的来历。这家酒店的首任经理叫乔治·波特，曾经是一家旅馆最普通的服务生。在一个风雨交加的夜晚，一对年老的夫妇来旅馆要求订房。但是乔治所在的旅馆因为有会议，所有的房间都被人包下了，附近的旅馆也没有房间了。看出老夫妇的为难，乔治诚恳

地说：“先生，夫人，在今天这样的夜晚我实在无法想象你们离开这里后又投宿无门的境地，如果你们不嫌弃，请到我的休息室休息一晚吧，房间虽然不豪华，但很干净。”老夫妇很感激并有礼貌地接受了乔治的好意。第二天，这对老夫妇要离开的时候打算付钱给乔治，但被他婉拒了。“我的房间其实是免费提供给你们的，再说我昨夜值班已经挣到了额外的钟点费，就已经把这个房钱包括在里面了。”老先生感慨地说：“我想有你这样的老板是所有员工梦寐以求的，或许我会为你盖一座旅馆的。”

当时乔治以为老先生只是说笑，所以在谢过老先生后，也没把事情往心里去。几年后，还在旅馆当服务生的乔治收到了当年那位老先生的信，邀请他去曼哈顿，还附上了机票。乔治按照地址来到位于曼哈顿最热闹的第五大道，在一栋豪华的建筑里，见到了当年那个接受他帮助的老先生。面对乔治的惊讶，老先生自我介绍：

“我叫威廉·渥道夫·爱斯特，你现在看到的这家酒店就是当年我所承诺要送你的，我相信你能把它经营得很好。”乔治没有辜负老先生的厚望，把这家酒店经营得很出色，成为全美著名的酒店之一。

不要以为乔治不过是因为幸运才得到这些的，

他是靠着自己诚恳的态度和真诚的心打动人的。只有抱着诚恳的态度，才能在与人交往中得到相应的回报或帮助，才有可能在人际关系中树立良好的形象。一架飞机起飞前，一位女乘客请空姐给她一杯水，她需要吃药。空姐很有礼貌地回答：

“小姐，飞机刚刚起飞，还在颠簸。为了您的安全，请稍等片刻，等飞机进入平稳飞行后，我会立刻把水给您送过来，好吗？”飞机进入了平稳飞行状态很久后，那位空姐猛然意识到：糟了，由于太忙，她忘记给那位乘客倒水了！就在此时，有人按响了服务铃。当空姐来到客舱，看见按响服务铃的果然是刚才那位女乘客，知道自己错了，她小心翼翼地把水送到那位乘客跟前，面带微笑地说：“小姐，实在对不起，是我的疏忽，延误了您吃药的时间。”但是这位女乘客似乎并不领情，她指着手表怒气冲冲地说道：“医生要求我中午一定要吃药，但是现在已经三点了，你让我怎么吃这药？”空姐手里端着水，心里有些委屈，但是她的脸上依然带着歉意的微笑，可是无论她怎么解释，这位挑剔的女乘客都不肯原谅她的疏忽。接下来的飞行途中，为了补偿自己的过失，每次去客舱给乘客服务时，空姐都会特意走到那位女乘客面前，微笑地询问她是否需要水，或者别的什么帮助。然

而，那位女乘客明显余怒未消，并不理会空姐。临到目的地前，那位乘客要求空姐把意见本给她送过去，空姐知道她要投诉自己。此时空姐心里虽然依然委屈，但是仍然不失职业道德，显得非常有礼貌，面带微笑地说："小姐，请允许我再次向您表示真诚的歉意，无论你提出什么批评意见，我都将欣然接受您的批评！"那位女乘客没有开口，接过留言本，在本子上写了几行字。等到飞机安全降落，所有的乘客陆续离开后，空姐打开意见本，却惊奇地发现，那位女乘客在本子上写下的并不是投诉信，而是一封热情洋溢的表扬信。

这位空姐用诚恳的态度向对方表示了歉意，面对这样的态度，即使是要求再苛刻的人，都会被打动。由此可见，诚恳的态度在人际交往中是多么的重要。

交友忠告：对需要帮助的朋友，要表现得热情有度，自己能做到的事情，就努力地去完成；自己做不到的事情，要委婉而礼貌地拒绝。对需要求助的朋友，要用真心的微笑、诚恳的态度打动对方；如果是对方实在无法做到的事情，就要学会理智的谅解。

后记

拿破仑·希尔出生在阿巴拉契亚山中，是一个不听话的孩子。他的后母给了他爱心和成长的勇气。在20岁时，见到著名的钢铁大王卡耐基。

卡耐基交给年轻的拿破仑·希尔一项他想完成却已力不从心的任务——采访、研究众多成功人士，总结他们的成功规律，给他人和后来人以永恒的精神指导。

但是，卡耐基不提供一分钱费用，这项工作也可能要耗尽拿破仑·希尔一生的精力。

拿破仑·希尔接受了这项挑战。在卡耐基的帮助下，拿破仑·希尔采访了500多位成功人士，包括爱迪生、贝尔、亨利·福特、塔夫特、威尔逊总统、罗斯福总统等世界级大师，拿破仑·希尔还成为他们的朋友和助手。

在研究和思考他们的成功经验基础上，凭着个人坚忍不拔的毅力，拿破仑·希尔终于找到了人们梦寐以求的人生真谛——如何才能成功，其代表作就是这本《思考致富》。这花费了他整整20年时间。

爱迪生这样评价拿破仑·希尔的工作：“我感谢您花了这么长的时间完成‘成功学’……这是一个很健全的哲学，追随您学习的人，将会得到很大的益处。”

另一位闻名遐迩的人际学大师卡耐基说：“我一生的最大成就之一，是帮助拿破仑·希尔完成他的‘成功学’。这比我的财富更重要。他的成功学，是一个‘经济的哲学’。”

当他去世时。成功学已传遍美国，并影响到五大洲，人们不分国界、不分地域、不分民族、不分肤色、不分性别、不分年龄、不分学历、不分贫富，都在读他的书，都在从他的书中汲取信心和力量的养分。

克莱门特·斯通用他的秘诀鼓舞员工，在最短的时间里建成美国当时效益最好的保险公司。西方商界最畅销的《世界上最伟大的推销员》中最鼓舞人心的思想，就来自拿破仑·希尔的17项成功原则。

受到他的影响，重新站起来，从一贫如洗成为百万富翁，从穷困潦倒走向社会名流，这样的人则不计其数了。后来的人们为了纪念成功学的先驱者，把卡耐基推为成功学的第一代宗师，拿破仑·希尔为第二代宗师，是他把成功学创建成完整体系，并发扬光大的。

当你开始将《一生的财富》中的理念付诸于实际行动时，要准备好所要面对的复杂而又不断变化着的世界。但是只要你认真去做，你就会发现你不仅减少了很多生活中的烦恼和压力，而且即将获得

丰厚的财富。

相信我，这种回报，值得你去努力！

不朽的先哲爱默生说：“假如有缘，我们就会相遇。”最后，我想说得是：“假如有缘，通过这本书，我们已经相遇了。”